

LEIPZIG UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE

III INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE  
**CORPORATE GOVERNANCE:  
STRATEGIES, PROCESSES, TECHNOLOGY**

**October 25<sup>th</sup>, 2019**

**Proceedings of the Conference**

**Leipzig, Germany  
2019**

## Organising Committee

<b>Martina Diesener</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany.
<b>Bernd Süßmuth</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research.
<b>Andrzej Pawlik</b>	Professor, dr hab., Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland.
<b>Bogoyavlenska Yuliya</b>	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Head of Department of Personnel Management and Labour Economics, Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
<b>Ekaterine Natsvlishvili</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia.
<b>Galina Ulian</b>	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
<b>Jan Žukovskis</b>	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
<b>Natia Gogolauri</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Quality Assurance, New Higher Education Institute (NEWUNI), Georgia.
<b>Olga Chwiej</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
<b>Shaposhnykov Kostiantyn</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
<b>Yuliana Dragalin</b>	Ph.D., Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

III International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology: Conference Proceedings, October 25th, 2019. Leipzig, Germany: Baltija Publishing. 124 pages.

## Table of Contents

### WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND INNOVATIVE FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Воржакова Ю. П., Савчук Т. Я.**

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЙ МОТИВАЦІЇ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ..... 1

**Шедяков В. Е.**

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЕ ..... 4

### GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Корніяка О. В.**

СТАНОВЛЕННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ  
РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА  
(ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.) ..... 7

**Міхель Р. В.**

КОНЦЕПЦІЯ «ЗЕЛЕНОГО РОСТУ» ЯК ПЕРЕДУМОВА  
ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАЛОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 10

**Тур О. В.**

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ  
ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ ..... 13

**Chuzhykov A. V.**

BEHAVIORAL INFLUENCE ON THE EUROPEAN MEDIA MARKET ..... 16

### ECONOMY AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, SOCIALIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

**Венгер Л. А.**

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ  
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ..... 19

**Гончар Л. О.**

ЗАРУБІЖНІ ПРАКТИКИ ДЕРЖАВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ  
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ПОСЛУГ ..... 21

**Mazurenok O. R.**

«INVISIBLE» ECONOMY AS A KEY ASPECT DISBALANCE  
OF THE SOCIAL-ECONOMIC SYSTEM OF COUNTRY ..... 24

**Malinoshevska K. I.**

AGRARIAN SECTOR REFORM IN UKRAINE ..... 27

**Мороз О. С.**

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО  
ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ ..... 29

**Пенчук Г. С.**

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ  
АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ..... 32

**Перепелица М. А.**

ЗАМКНУТОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ  
УСЛОВИЕ СООТВЕТСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ ..... 34

**Salashenko T. I.**

DETERMINANTS OF COMPETITIVE POWER MARKETS ..... 37

<b>Stoika V. S.</b> THE PROBLEM OF MIGRATION IN THE CONTEXT OF THE ACCESSION OF UKRAINE TO THE EUROPEAN UNION .....	40
<b>Тюха І. В., Шереметинська О. В.</b> РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ .....	44

## **ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: MANAGEMENT AND PRODUCTION ISSUES**

<b>Білецька І. М.</b> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ: ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ МУЛЬТИСИСТЕМНОЇ СТРАТЕГІЇ .....	47
<b>Ivanova L. S.</b> THEORETICAL-METHODICAL FUNDAMENTALS OF FARMERS FUNCTIONING IN UKRAINE .....	50
<b>Ratoshnyuk T. M., Kapitula L. L.</b> ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR .....	53
<b>Chebanova T. Ye.</b> HEDGING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT FOR CURRENCY RISK MANAGEMENT IN ENTERPRISES .....	56
<b>Sheshliuk O. S.</b> TENDENCIES OF IMPLEMENTATION OF REMOTE WORK PRACTICES TO THE FOOD INDUSTRY .....	59

## **PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS**

<b>Bahorka M. O., Pysarenko V. V.</b> IMPLEMENTATION AND EFFICIENCY OF MARKETING STRATEGIES OF ECOLOGIZATION THE PRODUCTION AT AGRARIAN ENTERPRISES .....	63
<b>Гросул В. А., Балацька Н. Ю.</b> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ .....	66
<b>Dayrakhanov B. M., Zaluchenova O. M.</b> FEATURES OF FORMATION OF A QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN VARIOUS ECONOMIC CONDITIONS .....	68
<b>Кадирус І. Г., Юрченко Н. І.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ .....	71
<b>Letunovska N. Ye.</b> INNOVATIVE MARKETING APPROACHES TO PROMOTE THE CONSUMPTION OF TOURIST PRODUCT .....	73
<b>Пригодюк О. М.</b> УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	76
<b>Станкевич І. В., Руденко Ю. Є.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО МИСЛЕННЯ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СТАНДАРТУ ДСТУ EN ISO 9001:2018 «СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ. ВИМОГИ» .....	79

## **CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMY.**

**Шашина М. В.**

ВИМОГИ ЩОДО КОНЦЕПЦІЇ СТРУКТУРНОЇ  
МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 82

## **ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES**

**Бабаченко М. В., Кучер І. С.**

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ,  
ЯКИМИ КЕРУЄ МЕНЕДЖЕР СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ ..... 85

**Міскевич І. О.**

ПРИНЦИПИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ ..... 88

**Cisko L.**

REALIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT  
WITH A POSITIVE IMPACT ON THE ENVIRONMENT ..... 90

## **DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND SOCIAL POLICY**

**Богомолов А. И., Невежин В. П.**

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ  
НА ДИНАМИКУ ЕСТЕСТВЕННОГО ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ В РФ..... 93

## **ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS**

**Костюнік О. В., Чайковська Т. С.**

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ..... 96

**Попівняк Ю. М.**

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПРИДБАННЯ  
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ..... 98

**Шпатакова О. Л., Кононова О. Є.**

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА ШТРАФНІ САНКЦІЇ  
ЩОДО ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ..... 101

## **FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES, UPGRADING STRATEGIC PORTFOLIO**

**Баєтул Г. П.**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ ..... 105

**Максімова М. В.**

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СФЕРИ FINTECH В УКРАЇНІ..... 108

**Miedviedkova N. S.**

FEATURES OF PARTICIPATORY BUDGETING IN UKRAINE ..... 110

## **MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY**

**Сильванская Г. Н., Карп Г. В.**

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА..... 114

# WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND INNOVATIVE FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Воржакова Ю. П., к.е.н.

Савчук Т. Я., студентка

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЙ МОТИВАЦІЇ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Використання теорії мотивації в сучасних умовах будуються на врахуванні результатів психологічних досліджень, які розкривають причини за якими людина готова працювати з повною віддачею роботи. Доведено багатьма вченими, що спочатку у людини виникає потреба, а потім дія. Противники такої теорії наголошують, що поведінка людини обумовлена очікуваннями винагороди. Тому, власне, у теорії мотивації розрізняють поняття «потреба» та «винагорода».

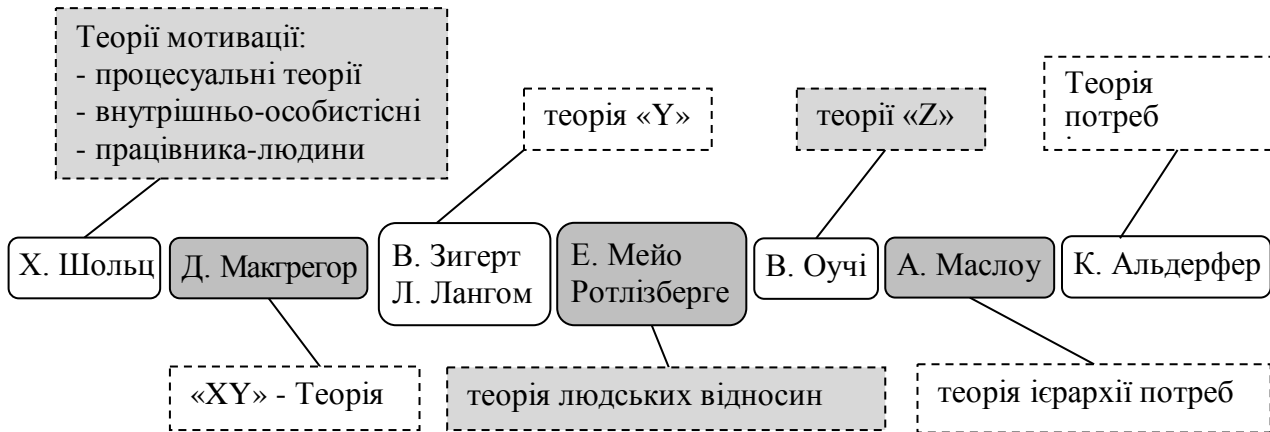
Найвідомішими розробками у напрямку теорій мотивації є роботи Х. Шольца (3 основоположних теорії мотивацій), Д. Макгрегора (теорія «ХУ»), Е. Мейо, Ротлізбергер (теорія людських відносин), В. Оучі (теорія «Z»), А. Маслоу (теорія ієрархії потреб), К. Альдерфера (теорія потреб). Всі ці теорії не втратили своєї актуальності, і мають розвиток у сучасній інтерпретації. Перетворення та доповнення даних теорій дозволяє виділити основні риси кожної теорії та її значення для певного стану людини. Більшість підходів до вирішення питань мотивації праці персоналу були розроблені у 30-60-х роках ХХ століття, що пояснюється зростанням рівня усвідомленості працівників роботою підприємств. Теорії, які в сучасному світі здобули найбільшого визнання представлені на рис. 1, із зазначенням вченого-дослідника, який запропонував саму теорію та назви теорії мотивації людини [1].

Одним з перших розробників теорій мотивації став Х. Шольц, який залежно від предмету аналізу, виділив наступні теорії мотивації: теорії, в основі яких лежить специфічна картина працівника – людини, внутрішньо особистісні теорії, процесуальні теорії.

Згідно з «ХУ» – Теорією Д. Макгрегора відношення працівників до роботи необхідно використовувати, з огляду на конкретний стан рівня свідомості і мотивації працівників.

За теорією «Х» людина розглядається як безініціативна, яка прагне уникати роботи та відповідальності, не прагне високих постів, відповідно схильна, щоб нею керували, і понад усе прагне до безпеки. Суворе керівництво і контроль є головними методами такого управління, при якому важливі санкції та винагороди. Теорія «У» навпаки будується на тому, що працівники прагнуть

брати на себе відповідальність, для них важливі особистісний розвиток, вони розвивають такі якості, як самодисципліна та самоконтроль, а отже досягають цілі організації. Основний висновок теорії «Y» полягає в необхідності надавати працівникам більше волі для прояву самостійності, ініціативи, творчості і створювати для цього сприятливі умови. Менеджери повинні прагнути розвивати групу, від стану «X» до стану «Y».



**Рис. 1. Теорій мотивації, які використовуються в сучасному світі**

Джерело: розроблено авторами

Розвиток теорії Д. Макгрегора відобразився в інтерпретації *теорії «Y» запропонованої В. Зигертом та Л. Лангом*, головною складовою якої є ланцюг: людина – робота – задоволення – користь. Головним для працівника є доведення власної значимості, та важливість збереження його робочого місця, брати безпосередню участь у компетентних питаннях, має власну точку зору на поліпшення результатів своєї діяльності, нетерпимий до зовнішнього контролю, ініціатива часто буває не гонитва за винагородою, а прагнення до самовираження. ініціативність. Для працівника важливо знати критерії оцінки праці та як оцінюється його робота. Якщо працівник має волю вибору діяти, то він працює з повною віддачею. У такому випадку людина розраховує на визнання та заохочення: матеріальне і моральне [2].

До теорії «Y» досить близька *теорія людських відносин, яку розробили Е. Мейо, Ротлізбергер*, яка базується на ідеї трудової мотивації з врахуванням соціальних норм організації, а не фізіологічних потреб і матеріальних стимулів. Мета ефективності дотримання соціальних норм є задоволеність працею, що припускає гарну оплату, можливість росту (кар'єри), орієнтацію керівників на співробітників, зміну праці. Важливе значення для мотивації продуктивної праці мають соціальне забезпечення і турбота про кожну людину, інформування працівників про життя організації, розвиток комунікації між ієрархічними рівнями організації.

В свою чергу, дана теорія дуже вплинула на практику колективної мотивації, що одержала поширення в Японії, а також на узагальнюючий японський досвід використання особистого потенціалу – теорію «Z», розроблену професором Каліфорнійського університету В. Оучі [3].

Головною рисою *теорії «Z» В. Оучі* виступають колективістські принципи мотивації: стимулювання відносин довіри, солідарності, відданості колективу і загальним цілям, задоволеності працею і перебуванням на підприємстві. Даній теорії притаманні наймання на роботу на довготривалий час, із цінуванням цінностей організації; універсальний характер кваліфікації; групова відповідальність; широка воля дій і нечітко виражений механізм контролю; постійна турбота про соціальні й економічні потреби працівників; гласність; егалітаризм, злагожденість рангових розходжень; культивування корпоративних цінностей і відданості організації [4].

Найвідомішою з усіх теорій мотивації є *теорія ієрархії потреб А. Маслоу*, яка виділяє п'ять основних типів потреб, які створюють ієрархічну структуру і визначає поведінку людини (рис. 2).



**Рис. 2. Піраміда Маслоу**

Згідно з цією теорією потреби вищих рівнів (соціальні потреби) не мотивують людину, поки не задоволені потреби нижнього рівня. Два нижні частини відображають фізіологічні (матеріальні) потреби індивіда та забезпечення безпеки. Третя, четверта і п'ята (соціальні, досягнення успіху, самовираження) – це потреби високого, морального порядку, які входять до складу соціальних і є мотивами високоефективної діяльності людей усередині підприємства.

*Теорія потреб існування, відносин, росту* (чи ERG – Existence, Relatedness, Growth) американського вченого *К. Альдерфера* побудована на спробі вдосконалити та творчо розвинути теорію ієрархії потреб Маслоу. При якій, проведено чіткість розрізнення деяких груп потреб у теорії Маслоу, з виділенням трьох класів (груп) потреб замість п'яти: потреби існування – Е (фізіологічні потреби, безпеку); соціальні потреби – R (потреби спілкування, групової приналежності і поваги з боку інших); потреби особистісного росту – G (самореалізація). Дана теорія на противагу теорії Маслоу, розглядає мотивуючий вплив потреб не лише при русі знизу вгору, але і навпаки, вплив може йти в обох напрямках.



У цілому ж теорії мотивації, що дають загальну картину людини – працівника, при їхньому творчому використанні, слугують важливим орієнтирам практичної діяльності в області мотивації праці [5].

### **Література:**

1. Баєва О.В., Ковальська Н.І. «Практичні аспекти менеджменту». К.: МАУП, 2006. Ч. 1. 172 с.
2. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Ісканова О.М. «Організація праці менеджера». К.: Кондор. 2003. 414 с.
3. Дашкова Е.С. Мотивация трудовой деятельности. М.: Альфа-Пресс, 2009. 336 с.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом. Н. Новгород: НИМБ, 2001. 720 с.
5. Мескон М. Х, Альберт М, Хедоурі Ф. Основы менеджменту. М.: Справа, 1998. 800 с.

**Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н.,**  
**независимый исследователь**  
*г. Киев, Украина*

## **КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЕ**

Перенесение акцентов в ценности труда и капитала на творчество (прежде всего, интеллектуальное) существенно меняет значение и факторов производства, и мотивации жизнедеятельности. Соответственно, повышение гуманизации и демократизации труда и управления – весомые условия роста эффективности функционирования корпорации, стало быть, её выживаемости в гиперконкурентной среде. Так, контрольно-управленческие предпосылки распространения творчества выходят на авансцену организационной культуры секторов как «новой», так и «прежней» экономики, более того, имеют потенциал в дальнейшем могут выполнения роли их интеграторов и балансёров.

Вместе с тем, «текущая реальность» и распространение в производственной сфере зон гетерогенных социокультурных образований может и породить дополнительные источники конфликтов, и стать новым стимулом творческих поисков и открытий. Важно создать атмосферу отношения к «инакомыслию» как к ценному фактору развития, культивировать и распространять творческие находки, расширять поле сотрудничества и кооперирования, повышать технико-технологическую и методологическую грамотность персонала, мотивировать к постоянному участию в образовании и самообразовании [1-4].

При этом сам характер индивидуального поиска приобретает совершенно новое звучание. С одной стороны, развитие и реализация сугубо индивидуального сочетания дарований каждого отчётливо становится общественным приоритетом. С другой, – выискивание и развёртывание творческого потенциала кардинально повышает диапазон и уровень возможностей *IR / HRM* (Industrial Relations / Human Resource Management). Одновременно, индивидуализация производственных циклов касается как

ориентации на особенности маркетингового сегмента потребителей, так и учёта уникальных возможностей сотрудников. Эта ситуация не только смещает заинтересованность организатора от простого труда к сложному и уникальному, но и по-новому освещает соотношение факторов взаимозависимостей (в частности, в технологических цепочках). Т.о. ныне нарастает объективная потребность в освобождении творческих способностей человека труда, однако – в условиях встречающихся попыток развернувшегося наступления на права тружеников. Причём эти тенденции (проявлением которых стали, например, свёртывание социальных программ, повышение возраста выхода на пенсию, сокращение бесплатных услуг населению, массовые увольнения и т.п.) заметны даже в лидирующих регионах мира. Они активно втягивают в себя непривилегированные регионы, которым в рамках глобального разделения труда достаются экологически вредные производства, деинтеллектуализированные операции и социально ущербные компенсационные формы, сплавляемые в резервации политико-экономической архаики.

Проведение решительной и последовательной демократизации системообразующих отношений труда, собственности и управления – не только наиболее надёжный путь экономического демонтажа олигархата, но и компонент комплексного преобразования общества соответственно новым историческим вызовам и возможностям. При этом создаваемые производственными организационно-управленческими ресурсами навыки легко диффузируют в другие сферы социального общежития культурно-цивилизационного мира, выступая существенным фактором обеспечения консолидации интересов в обществе и формирования продуктивного итогового вектора согласия в нём. Новые производственно-организационные модели предполагают создание специализированных товаров при социально неоднородном населении. Правилom теперь оказываются рост диапазонов социальной дифференциации и разнообразия жизненных стилистик. Соответственно, типичными оказываются не промышленные гиганты, а небольшие предприятия и их стратегические объединения. Организация таких производственных циклов требует изменчивых технологий и квалифицированных работников, способных адаптироваться к постоянным разноразмерным изменениям и непрерывному обновлению знаний [5-7].

Адекватным организационным дополнением механизма обеспечения баланса интересов в этой ситуации становятся промышленная демократия, социальное партнёрство сторон трудовых отношений и обеспечение высокого уровня социальной ответственности как государства, так и бизнеса. В то же время, изучение институциональных и ценностных принципов организации разных типов хозяйственных общностей, альтернативных подходов к оценке систем стимулирования позволяет преодолевать жёсткий производственный детерминизм, отказываться от анализа и оценки социохозяйственных ситуаций и процессов исключительно с позиций безотлагательной прибыли, переходить к исследованию трудового поведения и трудовых отношений с учётом всего объёма историко-культурных, морально-психологических, религиозно-этических традиций, плюральных моделей персонального и группового выбора

на основе базовых для своего культурно-цивилизационного мира ценностно-смысловых комплексов. Использование в практике корпоративного управления потенциала социокультурной организации производственной жизни как целого и трудовых отношений в частности соответственно формирующимся тенденциям позволяет, по нашему мнению, шире применять имеющиеся резервы развития свободного самостоятельного творчества в трудовом поведении человека. Причём дело совсем не только в том, что по обыкновению ассоциируется с социального политикой государства и поддержкой социально уязвимых слоёв: когда условия изменяются действительно кардинально, то необходимо развиваться всей регулятивной системе общества, в частности – корпоративной.

### Литература:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Москва: Сирин, 2002. 256 с.
2. Murray A.I. Top Management Group Heterogeneity And Firm Performance. *Strategic Management Journal*. 1989. Vol. 10. Summer. P. 125-141.
3. Шедяков В.Е. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества». *The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Proceedings of the International Scientific Conference*. Lisbon, December 16<sup>th</sup>, 2016. Part II. P. 34-36.
4. Cox I.H., Lobel S.A., McLeod P.L. Effects of Ethnic Group Cultural Differences On Cooperative And Competitive Behavior On A Group Task. *Academy of Management Journal*. 1991. Vol. 34. Dec. P. 827-847.
5. Шедяков В.Е. Организационно-управленческие подвиги как отражение глобальных трансформаций. *Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise: Proceed.of II Intern. Scient.Conf.* Le Mans, November 23<sup>th</sup>, 2018. Part I. P. 9-11.
6. Шедяков В.Е. Гуманизация социальных отношений средствами публично-приватного партнерства в процессе становления умного общества. *Personality Development In the Age of Globalization*. Morrisville: Lulu Press. 2016. P. 46-50.
7. Шедяков В.Є. Організаційна культура корпорації як умова відповідності вимогам розвитку трудових відносин. *Гілея*. 2014. Вип. 83 (№ 4). С. 385-393.

# GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Корніяка О. В., к.е.н., науковий співробітник**  
*ДУ «Інститут економіки та прогнозування*  
*Національної академії наук України»*  
*м. Київ, Україна*

## **СТАНОВЛЕННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.)**

В сучасних умовах, у контексті розвитку інтеграційних процесів щодо включення економіки України до світового економічного простору, важливим постає питання міжнародного грошово-кредитного співробітництва. Важливість вивчення різних аспектів даної проблематики зумовлюється крайнім дефіцитом внутрішніх фінансових накопичень, що історично становить загрозу соціально-економічному розвитку країни, та, як наслідок, і реалізації заходів щодо економічної інтеграції нашої держави до європейського та світового співтовариств. В даному контексті одним з найактуальніших, є питання становлення фондового ринку, як одного з найефективніших механізмів акумуляції та перерозподілу вільних фінансових ресурсів за принципом найбільш пріоритетного застосування. Саме ефективне та прозоре функціонування фондового ринку є однією з основних умов співпраці нашої країни з міжнародними фінансово-інвестиційними інституціями, та може стати локомотивом інтеграційних процесів.

Для вивчення природи та визначення закономірностей процесу становлення фондового ринку важливим є вивчення наявного історичного досвіду, зокрема особливу увагу необхідно зосередити на періоді другої половини ХІХ – початку ХХ ст., дослідження якого дає змогу виявити історичні аналогії розвитку ринкових інститутів, та сформулювати тези щодо можливостей і загроз становлення саме інститутів фондового ринку в сучасних умовах.

По аналогії із сучасністю, процеси соціально-економічного реформування періоду другої половини ХІХ – початку ХХ ст. суттєво гальмувалися через істотний брак фінансових ресурсів як державного, так і приватного секторів економіки, на чому наголошувало ряд дослідників того періоду. Зокрема, на думку В. Литвинова-Фалінського, саме відсутність внутрішніх заощаджень негативно позначалася на темпах економічного реформування [6, с. 115]. Брак інвестиційних капіталів, що загострився у період здійснення реформ, активізував процеси становлення і розвитку вітчизняного фондового ринку та інституційного забезпечення його функціонування. Причому активну роль в

цьому процесі виконувала держава, реалізуючи свою інвестиційну політику за допомогою активної практики запозичень фінансових ресурсів на внутрішньому та зовнішньому ринках капіталів застосовуючи інструментарій фондового ринку. Таким чином, на думку З. Каценеленбаума, держава перетворилася на одного з головних позичальників, від якого виходив постійний попит на позичкові капітали. «Держава – постійний боржник на ринку, поглинаючий все нові і нові маси позичкових капіталів» [4, с. 45].

Саме шляхом залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку держава стимулювала розвиток пріоритетних галузей виробництва, та здійснювала реалізацію великих інфраструктурних проєктів, що потребували значних капіталовкладень таких, як залізничне будівництво. Проте, окрім спрямування залучених ресурсів до реального сектору економіки та фінансування продуктивних витрат, значна частина фінансових ресурсів залучених на фондовому ринку направлялася на фінансування непродуктивних витрат, зокрема: утримання державного апарату, ведення війн, погашення відсотків за вже існуючими державними зобов'язаннями, тощо. Така недбала економічна політика призводила до постійного зростання зовнішніх та внутрішніх боргів держави, нівелюючи таким чином позитивні ефекти від використання інструментарію фондового ринку. Як зазначав П. Хромов, вже у середині 80-х років, країна «за величиною державного боргу займала третє місце, після Франції та Англії, а за виплатою відсотків за борги – друге» [8, с. 276].

На проблемі постійного зростання державних боргів наголошували і інші дослідники. Зокрема С. Вітте зазначав, що «впродовж одинадцяти років державний борг збільшився на 1.037,4 млн. крб. (з 5.237,7 млн. у 1889 році до 6.275,1 млн. крб. в 1899 році)», основними причинами чого стали «витрати на будівництво та придбання у державну власність великої залізничної сітки, погашення безвідсоткового боргу на суму більше 600 млн. крб., конверсії 6%, 5 1/2%, 5%, 4 1/2% запозичень у 4%, причому капітал знову випущених цінних паперів перевищував капітал конвертованих в середньому на 10%» [3, с. 544]. 10% – це плата за посередництво у операціях конверсії, причому роль посередників виконували в основному банківські структури наближені до правлячих кіл, що надавало можливості заробітку великих капіталів чиновниками, які безпосередньо брали участь у операціях конверсії державних позик. Це був один із прикладів корупції у вищих ешелонах влади, яка залишається актуальною і у наші часи.

За розрахунками М. Боголепова з 1893-1903 рр. частка витрат на будівництво та викуп залізниць у загальній кількості надзвичайних витрат державного бюджету становила практично 55% (1.647.413.111 крб. із загальної кількості надзвичайних витрат в розмірі 2.979.303.619 крб). Причому, із загальної суми надзвичайних витрат лише 45% (1.342.878.592 крб.) погашалися за рахунок надзвичайних доходів бюджету, а 40% (1.217.282.582 крб.) позичалися на фінансових ринках за рахунок випуску державних облігацій [2, с. 9-10]. Така практика призводила до постійного зростання державних боргів, причому на думку І. Озерова, у період з 1889-1901 рр. залізничні борги щорічно збільшувалися приблизно на 120 млн. крб., в той час, коли борги на загальнодержавні потреби лише на 27 млн. крб. [7, с. 161].

Наслідком такої недбалої політики управління державним боргом та постійного зростання обсягів державних боргових цінних паперів на ринку стало перетворення фондового ринку фактично на ринок державного кредиту, що унеможливило виконання цим фінансово-економічним інститутом своєї основної функції – залучення та ефективного перерозподілу фінансових ресурсів, негативно позначилося на темпах соціально-економічного реформування держави, та появі на ринку міжнародних портфельних інвесторів, суттєво гальмуючи темпи включення українських земель до процесів розвитку міжнародного грошово-кредитного співробітництва, на чому наголошували у своїх дослідженнях І. Бак [1, с. 106] та І. Левін [5, с. 222].

Таким чином, в результаті дослідження питання становлення інститутів фондового ринку в контексті розвитку міжнародного грошово-кредитного співробітництва, зроблено наступні висновки.

У досліджуваній період становлення фондового ринку стало важливим стимулюючим чинником включення українських земель до процесів розвитку міжнародного грошово-кредитного співробітництва в частині активного державного використання інструментів фондового ринку як інвестиційного механізму розвитку пріоритетних галузей економіки, зокрема залізничного будівництва, за рахунок залучення іноземних грошово-кредитних ресурсів.

В той же час, активне застосування державою практики фінансових запозичень на фондовому ринку у формі боргових цінних паперів стало суттєвим інституційним бар'єром як для розвитку самого ринку, так і для розвитку міжнародного грошово-кредитного співробітництва, коли, за рахунок активного втручання держави у грошово-кредитні та фінансово-інвестиційні механізми, нівелювалася роль відповідних ринкових інститутів, зокрема і інституту фондового ринку. В результаті такої політики вітчизняний фондовий ринок перетворився фактично на ринок державного кредиту, стримуючи таким чином появу на ринку міжнародних портфельних інвесторів, та суттєво гальмуючи темпи включення українських земель до процесів розвитку міжнародного грошово-кредитного співробітництва.

### **Література:**

1. Бак И.С. Биржи на Западе и в СССР / И. С. Бак. – Харьков: Книгоспилка, 1926. – 143 с.
2. Боголепов М.И. Государственное хозяйство / М.И. Боголепов // История России в XIX веке / [ред. Л. Пастернак]. – Т.8. – СПб.: Изд. Т-ва. Бр. А. и И. Гранар и Ко, 1917. – С. 1-66.
3. Витте С.Ю. Конспект лекций о Народном и Государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 гг. / С.Ю. Витте. – СПб.: Типография акционерного общества «Блокгауз-Эфрон», 1912. – XV, 558 с.
4. Каценеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите / З.С. Каценеленбаум. – Ч.2: Кредит и кредитные учреждения. – Ярославль: Издание Ярославского С.-Х. и Кустарно-Промыслового Союза Коопер., 1922. – (Курс лекций читанных в 1916/1919 г.г. в Московском Университете, Коммерческом Институте и Московском Кооперативном Институте). – 149, II с.
5. Левин И.И. Рост Петроградской фондовой биржи / И.И. Левин // Банковая энциклопедия [под общ. ред. Л.Н. Яснопольского]. – Т. 2. – К, 1916. – С. 221-234.
6. Литвинов-Фалинский В.П. Наше экономическое положение и задачи будущего / В.П. Литвинов-Фалинский. – СПб.: Типография В.О. Киршбаума, 1908. – X, 149 с.

7. Озеров И.Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века / И.Х. Озеров [изд. Д.С. Горшкова]. – М.: Типо-литография Т-ва И.Н. Кушнерев и Ко, 1905. – XI, 260 с.
8. Хромов П.А. Экономическое развитие России в XIX-XX веках (1800-1917) / П.А. Хромов. – М.: Главполиграфиздат, 1950. – 551 с.

**Міхель Р. В., к.е.н., доцент**  
*Львівський інститут економіки і туризму*  
*м. Львів, Україна*

## **КОНЦЕПЦІЯ «ЗЕЛЕНОГО РОСТУ» ЯК ПЕРЕДУМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАЛОЇ ЕКОНОМІКИ**

Вже більше тридцяти років проблеми, що виникають із екологічних міркувань та нерівномірного розподілу багатства по всьому світу, викликають питання щодо мети подальшого зростання. Концепція «сталого розвитку», яка повинна була узгодити економічну, соціальну та екологічну динаміку, вперше була введена майже чверть століття тому. Сьогодні ця концепція є джерелом сильно розбіжних інтерпретацій у галузі економічного аналізу.

Можна стверджувати, що для кожної країни доступні різні підходи, бачення, моделі та інструменти, відповідно до її національних обставин та пріоритетів, для досягнення сталого розвитку. У зв'язку з цим, ми розглядаємо концепцію «зеленого росту» в умовах сталого розвитку. Вона покликана стимулювати економічний розвиток і сприяти благополуччю людини за рахунок збереження та раціонального використання природного капіталу, тобто природних ресурсів і екосистем, що забезпечують сировину, енергію, воду і різноманітні екосистемні послуги, від яких залежить добробут країн [1].

Концепція «зеленого росту» вперше була представлена в 2005 році в Сеулі на Конференції міністрів охорони навколишнього середовища Азіатсько-Тихоокеанського регіону [2]. Згодом, в розпал світової економічної кризи в 2009 році, ця ідея знайшла продовження в концепції «Глобальний зелений новий курс», яку запропонувала Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП). У 2011 році ОЕСР розробила підхід до оцінки прогресу в напрямку зеленого росту, який був представлений у звіті «Курс на зелене зростання: моніторинг прогресу». Він описує концептуальну методологію вимірювань, що об'єднує основні параметри зеленого зростання з базовими принципами бухгалтерського обліку та моделлю «тиск-стан-реакція», яка використовується в екологічній звітності та експертизі.

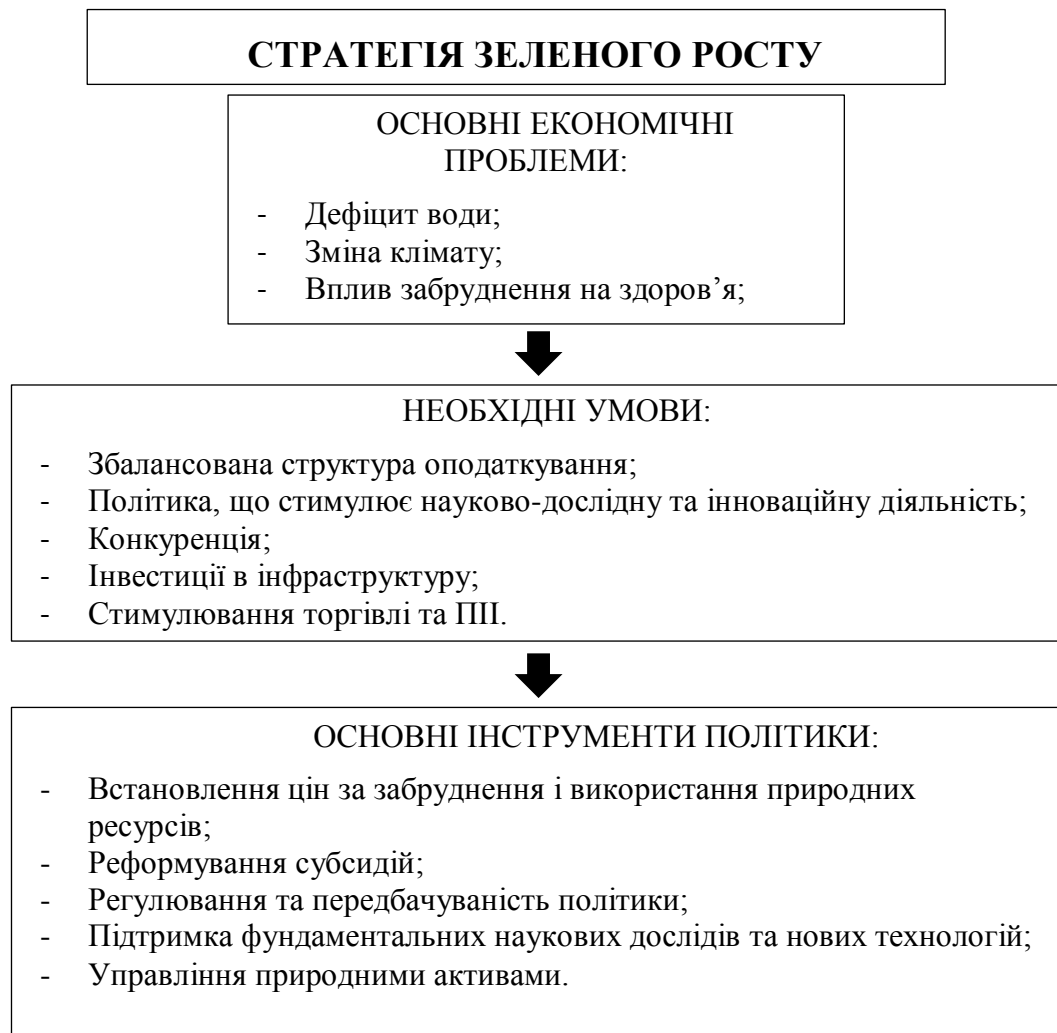
Для методології ОЕСР були обрані 25-30 показників, які розділені на чотири основні групи: екологічна і ресурсна ефективність економіки; база природних активів; екологічні аспекти якості життя; економічні можливості і політичні інструменти, пов'язані із зеленим ростом. На додаток до цих чотирьох груп

були визначені показники, що відображають соціально-економічний контекст і параметри росту [1, с. 19].

Основними елементами будь-якої стратегії зеленого росту є два широкі набори політичних заходів. Перший набір складається з *рамкових політичних заходів*, що зміцнюють обопільним чином економічне зростання і зберігають природний капітал. Серед таких – ключові податкові та нормативні заходи, такі, як політика оподаткування та конкуренції. Інноваційні політичні заходи також повинні бути додані в цей набір.

Другий набір включає політичні заходи, які стимулюють ефективне використання природних ресурсів і призводять до підвищення фінансових витрат, пов'язаних з забрудненням. У число таких заходів входить поєднання інструментів, що опираються на ціни, наприклад, податки, пов'язані з навколишнім середовищем, і такі неринкові інструменти, як регламенти та політика підтримки технологій [3, с. 8].

Таким чином, опираючись на представлені ООН концепції зеленого росту ООН та ОЕСР, у наведеному нижче рисунку узагальнимо стратегію зеленого росту (рис. 1).



**Рис. 1. Аналітична база стратегії зеленого росту**

Джерело: складено автором на основі [1].



Таким чином, окрім зміцнення екосистем, поліпшення екологічної якості життя і стійкості агропродовольчих систем політика зеленого росту дає цілий ряд економічних вигод і переваг, включаючи:

- Підвищення ефективності виробничих процесів і створення нових, вдосконалених продуктів;
- Інновації та структурні зміни в економіці, що ведуть до появи нових секторів, продуктів, послуг і взагалі бізнес-можливостей і знімають проблему технологічного «глухого кута», особливо щодо інфраструктури;
- Фінансову консолідацію в результаті перегляду складу і ефективності державно-суспільних витрат і завдяки збільшенню доходів за рахунок адекватної плати за забруднення;
- Зміцнення довіри інвесторів у зв'язку з більшою передбачуваністю і стабільністю державної політики щодо ключових проблем розвитку та охорони довкілля;
- Збалансовані макроекономічні умови і стабілізацію цін на ресурси [4, с. 18-19].

Інтеграція цих міркувань в державну політику – основа основ зеленого росту. І хоча її цілі актуальні для всіх країн, політика і підходи, покликані закріпити цю модель в повсякденній практиці, повинні бути адаптовані до регіональної і національної специфіки і рівня розвитку країн.

Однак, при імплементації концепції зеленого росту, держави можуть зіткнутися із низкою проблем. Це, зокрема, недостатній попит на зелені інновації, недостатнє фінансування чи нормативні бар'єри, з якими стикаються нові підприємства. Для подолання цих бар'єрів держави повинні примати зокрема міри щодо регулювання попиту (як, наприклад, державні закупівлі, впровадження стандартів та правил на конкретних ринках і за конкретних умов), впровадження технологічних премій чи субсидій, забезпечувати доступ до фінансування (зокрема, малим та середнім підприємствам).

Таким чином, підсумовуючи, можна стверджувати, що рух до зеленої економіки має потенціал для досягнення сталого розвитку та швидкого та ефективного викорінення бідності. Проте для різних секторів економіки потрібні різні матриці для вимірювання прогресу на шляху до екологізації, потрібні подальші дослідження щодо обмеженої кількості показників, які можуть виміряти прогрес країн у трансформації економічної структури з «коричневої» в «зелену», включаючи більш адекватні показники для вимірювання економічного процвітання та створення багатства за межами ВВП.

Країнам, що розвиваються, потрібно дозволити рухатися з власною швидкістю, дотримуючись їхніх цілей розвитку, обставин та обмежень. Розвинені країни мають відігравати ключову роль у формуванні навичок та потенціалу в країнах, що розвиваються, та у створенні міжнародного ринку та правової інфраструктури для зеленої економіки.

### **Література:**

1. OECD Green Growth Studies. Green Growth Indicators. – Paris: OECD Publishing, 2014. – 147 p.
2. A Guidebook to the Green Economy. Issue 4: A guide to international green economy initiatives. United Nations Division for Sustainable Development. – UNDESA, 2013. – Available at: <http://sustainabledevelopment.un.org/index.php?menu=1516>.
3. Курс на зеленый рост. Резюме для лиц, принимающих решения. – Париж: ОЕСР, 2011. – 28 с.
4. Оценка зеленой трансформации экономики: руководство для стран Восточного партнерства ЕС. – Париж: EaP Green, 2016. – 145 с.

**Тур О. В., доцент**

*Національний університет харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ**

Україна обрала напрям європейської інтеграції, що було підкріплено підписанням Угоди про асоціацію, забезпечивши собі тим самим якісно новий формат відносин з іншими країнами Європи, членами ЄС, та визначивши європейську інтеграцію як один з ключових векторів зовнішньої економіки. Більш тісна співпраця з країнами ЄС сприяла зростанню показників відкритості ринків, висунула нові вимоги до національних виробників щодо якості їх товарів і послуг, особливо до тих виробників, які належать до агропромислового комплексу (АПК).

Факти історії свідчать, що відносини між Україною та Європейським Союзом були започатковані ще в грудні 1991 р., коли Міністр закордонних справ Нідерландів як голова Ради ЄС (головуючою країною Ради ЄС у той час були Нідерланди) у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України. Спочатку двосторонні відносини України й Європейського Союзу ґрунтувалися на положеннях Угоди про партнерство та співробітництво, вона була підписана в 1994 р. і набрала чинності в 1998 р. Зусиллями політиків і державних діячів у 2007 р. відбулися переговори щодо нового базового договору між Україною та ЄС на заміну чинної на той час Угоди про партнерство та співробітництво, відтак у 2008 році сторони узгодили назву майбутньої угоди – Угода про асоціацію. Слід зазначити, що цей переговорний процес між Україною та ЄС розпочався у травні 2008 р. після набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі (СОТ). У 2011 р. в Брюсселі відбувся завершальний двадцять перший раунд переговорів, у ході якого були узгоджені всі положення тексту Угоди про асоціацію, остаточно всі умови було прописано у 2012 році. 2014 рік ознаменувався підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що містить положення Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ). Хоча Угода набула чинності в повному обсязі лише з

1 вересня 2017 р., деякі її частини вступили в дію вже з 1 листопада 2014 року, а щодо положення Угоди про ПВЗВТ, то – з 1 січня 2016 року [1; 2]. Запровадження режиму вільної торгівлі з країнами ЄС, без сумніву, дозволило Україні диверсифікувати географію та номенклатуру товарів й послуг національного експорту у довгостроковій перспективі. З цього моменту відбувається процес радикальної переорієнтації відносин між Україною і країнами ЄС, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

**Зовнішня торгівлі товарами та послугами України з країнами світу, в тому числі з ЄС (в млн. дол. США) за 2013–2018 р.**

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЗТО всього	160728,8	124857,4	89 780,4	89 433,4	107 660,1	120 062,9
у т.ч. з ЄС	51560,0	44590,7	33 415,4	35 252,9	43 487,8	49 317,1
Питома вага ЄС	32,1%	35,7%	37,2%	39,4%	40,4%	41,1%
Експорт всього	76126,5	64106,8	46 804,4	44 885,4	52 579,5	57 118,4
у т.ч. до ЄС	20361,2	20383,1	15 339,5	15 781,8	20 157,6	23 032,0
Питома вага ЄС	26,7%	31,8%	32,8%	35,2%	38,3%	40,3%
Імпорт всього	84602,3	60750,6	42 976,0	44 548,0	55 080,6	62 944,5
у т.ч. з ЄС	31 198,8	24 207,6	18 075,9	19 471,1	23 330,2	26 285,1
Питома вага ЄС	36,9%	39,8%	42,1%	43,7%	42,4%	41,8%
Сальдо всього	-8475,8	3356,2	3 828,3	337,3	-2 501,1	-5 826,1
у т.ч. з ЄС	-10 837,6	-3 824,6	-2 736,3	-3 689,3	-3 172,6	-3 253,1

*Джерело: сформоване автором на основі даних Державної статистичної служби [3]*

Зниження обсягів торгівлі з державами-членами ЄС у період з 2013 по 2016 рр. відбувалося через повільний вихід із кризи (2012-2013 рр.) деяких країн ЄС, що змушувало їх продовжувати політику бюджетної економії. Це знижувало можливості попиту, в тому числі й на українські товари. До того ж світові ціни на основні експортні товари України залишаються низькими. Великий вплив на зниження загального товарного обороту України спричинило загострення міжнародних відносин з країною, основним торгівельним партнером Російською Федерацією, втрата Україною її ринків стала найпотужнішим чинником трансформації українсько-російської торгівлі з часів розпаду СРСР і спонукала українські підприємства не тільки до пошуку нових ринків збуту, альтернативних російському, а й джерел постачання цілого ряду товарів, що в цілому зумовило лібералізацію торгівлі України та ЄС. Необхідно зазначити, що негативний вплив на торгівельний оборот мало утворення територій,

непідконтрольних владі, у ході збройного конфлікту на території країни, що призвело до руйнування та зупинки виробничих потужностей, розриву логістичних зв'язків, а також до зростання кількості випадків вчинення економічної контрабанди. Але не дивлячись на загальну негативну тенденцію, у 2017 році спостерігалось зростання експорту продукції – 43,3 млрд. дол., що на 19% більше ніж за 2016 рік, в тому числі і продукції АПК (5,8 млрд. дол.). Цьому сприяло набуття у 2017 році у повному обсязі чинності Угоди ПВЗВТ, на основі чого відбулося скасування мит на українську експортну продукцію для ринків країн Євросоюзу, тим самим полегшивши доступ українських товарів на дані ринки. З падінням курсу гривни вироблена в Україні продукція фактично здешевіла, а отже, стала більш конкурентною на зовнішніх ринках, аніж раніше. За результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд. дол., що на 9,2% більше порівняно з 2017 роком, 6,3 млрд. дол., відповідно, – продукція АПК. Це відбулося тому, що з жовтня 2017 року та з січня 2018 року разом з основними квотами почали діяти 8 додаткових квот на безмитний експорт до ЄС на мед, крупи і борошно, оброблені томати, виноградний і яблучний сік, зернові (овес, пшениця, кукурудза і ячмінь).

Взагалі, право експортувати свою продукцію на територію Європейського союзу мають 308 українських підприємств, з них 128 – підприємства-виробники продукції для споживання людиною, а саме: 22 – виробники молока та молочної продукції; 4 – виробники м'яса птиці; 1 – виробник продуктів із м'яса птиці; 24 – виробники риби; 4 – виробники яєць та яєчної продукції; 66 – виробники меду; 1 – виробник харчового колагену; 1 – виробник кишкової сировини; 5 – виробники равликів та жаб'ячих лапок та, відповідно, 180 – підприємства-виробники нехарчової продукції [4].

Щодо імпорту, то він теж демонстрував спад після кризових 2012-2013 років. Проте, починаючи з 2016 року, спостерігається нарощення імпортних закупок Україною всіх видів продукції, так і, зокрема, агропродовольчої. Що стосується обсягів імпорту товарів з ЄС, то у 2016 році у грошовому виразі вони збільшилися на 11,8% (або на 1 808,0 млн. дол.) та склали в цілому 17 138,2 млн. дол. (питома вага імпорту товарів з країн ЄС за згаданий період збільшилася на 2,9 в. п. та склала 43,8% від загального обсягу імпорту товарів в Україну). У 2017 році імпорт продукції АПК з країн світу зріс на 10,5% порівняно з 2016 і досяг 4,3 млрд. дол. Обсяги імпорту товарів у 2018 році порівняно з 2017 роком у грошовому виразі збільшилися на 11,5% (або на 2 383,4 млн. дол.) та становили 23 182,8 млн. дол. (питома вага імпорту товарів з країн ЄС за згаданий період склала 40,6% від загального обсягу імпорту товарів в Україну). В той же час імпорт агропродовольчої продукції з країн світу за згаданий період зріс на 18,6% і становив 5,1 млрд. дол.

Як показали дослідження, номенклатура товарів і послуг, котрі імпортуються, істотно не змінювалася за останні 4 роки. Україна імпортувала не тільки продукти, які не вирощує, чи не виробляє, а й аналогічні вітчизняним. Таким чином відбувається міжнародний обмін товарами та послугами, що сприяє здоровій конкуренції, підвищенню якості продукції та позитивно впливає на економіку держави в цілому.

Основними торговельними партнерами України у 2016-2018 роках були країни: ЄС (Німеччина, Польща, Італія, Франція, Великобританія, Угорщина і Нідерланди); СНД (Російська Федерація, Білорусь); Азії (Китай, Туреччина та Індія); Африки (Єгипет, Туніс і Марокко).

Отже, Україна поглиблюючи євроінтеграцію підписавши Угоду про зону вільної торгівлі, яка стала дороговказом суспільно важливих реформ, забезпечила незворотність європейської інтеграції України, підтвердила остаточний вибір на користь європейської моделі суспільного та економічного розвитку. Незважаючи на існування істотних загроз окремим галузям української економіки, зважена економічна політика України та використання світового досвіду дають змогу компенсувати короткострокові витрати довгостроковими перевагами від вільної торгівлі, а саме: модернізувати виробництво, залучати іноземні інвестиції і новітні технології й тим самим підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, забезпечити їм стійку динаміку розвитку, а також покращити рівень економічного зростання країни загалом.

### **Література:**

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-euassociation>.
2. Балежентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС / А. Балежентіс, О. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – № 1. – С. 32-62. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер\\_2018\\_1\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2018_1_4).
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [online] Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Право експорту до ЄС мають 308 українських підприємств [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітична газета «Агробізнес Сьогодні». – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/14880-pravo-eksportu-do-krain-yes-maiut-308-ukrainskykh-pidpriemstv.html>

**Chuzhykov A. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**  
*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*  
*Kyiv, Ukraine*

## **BEHAVIORAL INFLUENCE ON THE EUROPEAN MEDIA MARKET**

The rapid development of communication processes in the world is bypassed and the European Union, within which over the past decade rapidly accrue as a process of convergence of social and economic systems and their divergence, distinguished between a significant discrepancy between the countries and peoples on the perception of new challenges of globalization.

Given this, much research significantly increased the so-called inter-subject observation object distinction, because knowledge about the market, its structure, the

main sponsors and areas of market regulation, given that marketing was not enough. That is why the turn of the millennium the extraordinary spread of acquired science, tangentially to the above-mentioned problems began to play an important complementary (complementary) role. They can be safely attributed: Psychology of the Media D. Giles, main trends which aimed to study the influence of the media and the pro-social and anti-social behavior of consumers of this service [1]; L. Werth economic psychology, which in addition to purely theoretical rationale for the existence of such studies well represented and the application layer, including motivation, group work, decision on the feasibility acquisition of certain items or services [2]; Management of art, justifying its author G. Hahoortom concept of market leadership in the field of culture, assessing the role and importance of intercultural global networks [3]; behavioral economics in which the author R. Thaler explains how over the last fifty years, there were significant changes in consumer behavior [4]. No less important, and eventually quite a powerful concept was somewhat unexpected behavioral trends. By H. Casanova they should be classified as religious and secular dynamics [5], while the media insists adequate publication H. Giessen [6]. The above areas of research were directed at the person, and the evaluation of the many changes in his behavior, tastes, and preferences,

Naturally, the relationship in modern society is undergoing constant change, as generations of evolution of new generations at the beginning. XXI century. started to significantly affect the consciousness of the population, resulting in a value system of the twentieth century that has been lost or even (in some cases only) or acquired hybrid nature. Of course, the above changes mostly affected the nature of the structure and trends of the media market of the European Union. We believe they can be reduced to the following five:

1. technologization enhanced market which, on the one hand, greatly improved the work of operators to TV editors, journalists, managers, etc., but on the other – significantly increased operating costs for television and radio production. In any media product significantly increased the proportion visualized (of the event) effects, constantly expecting the consumer;

2. increasing harmonization and standardization of media products in the EU have been made possible through the system selecting tastes and preferences of consumers. As a result, there was a significant expansion Teleformat audience, the identification of the main characters from the TV series sincere and appropriate actions seem to many actions of characters;

3. acquired extraordinary network air distribution and therefore – Virtualization perception of reality, there has been a growing dependence of modern young generation (Generation Z) on the Internet, within which they have access to that produced in the world;

4. began to lose its traditional position of advertising in the media, despite the increase in physical airtime spent on its broadcast. The effect of advertising awareness and acceptance signals on the basis of the potential buyers of certain decisions tended to decrease;

5. consumer behavior in the past decade has been in constant change and at some stage of its transformation clearly fit into the original formula, we can not produce

something new, so that viewers/users not clearly know what they want. So many have to keep in mind that a different strategy than imposing their own preferences and promote new lifestyle does not exist. This led to numerous conflicts.

The above considerations and basic behavioral tendencies are influenced by a European media environment over the next decade.

### **References:**

1. Giles D. Psychology of the media. – London: Palgrave Macmillan, 2010. – 230 p.
2. L. Werth Economic psychology. Theoretical Fundamentals and Practical Application. – Kharkiv: Humanytarnyy Center, 2013. – 432 p.
3. G. Management Hahoort art. The business style. - Lviv: Chronicle, 2008. – 360 p.
4. H. Casanova Beyond secularization / Per. from English. Olesya landlord. – K.: The spirit and letter, 2017. – 264 p.
5. Thaler R. Behavioral Economics. How emotions affect economic decisions / Per. from English. Svetlana Krykunenko. – KA: Nash format, 2018. – 464 p.
6. H. Giessen Media adequate publishing. Content, Concept publications, and presentations. – Kharkiv: Humanytarnyy Center, 2012. – 248 p.

# **ECONOMY AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, SOCIALIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS**

**Венгер Л. А., к.е.н., науковий співробітник**  
*ДУ «Інститут економіки та прогнозування*  
*Національної академії наук України»*  
*м. Київ, Україна*

## **ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Четверта промислова революція або Індустрія 4.0 передбачає цифровізацію всіх процесів в суспільстві, злиття технологій і симбіоз фізичних, цифрових і біологічних сфер та їх інтеграція в єдину екосистему. У сучасних умовах цифрової трансформації світової економічної системи важливе значення набувають проблеми модернізації моделей управління та можливості їх імплементації в корпоративному секторі промисловості. Цифрові технології – такі як розумні пристрої, інтелектуальні додатки аналізу великих даних, Інтернет речей, блокчейн, штучний інтелект, технології машинного навчання та інші стають дедалі значущими інструментами в корпоративному управлінні. З шаленою швидкістю наближається майбутнє в якому застосування цифрових технологій та радикальні зміни ділової стратегії і процесів корпоративного управління під впливом цифровізації стануть не тільки об'єктивною реальністю для більшості учасників ринку, але й необхідною умовою для виживання в цифровій екосистемі «держава – бізнес – суспільство».

Еволюція корпоративного управління демонструє поступове розширення соціальних відносин від економічних інтересів власників корпоративних цінних паперів, юридичних норм їх захисту та акумуляції, розповсюдження та аналізу економічної інформації до стейкхолдерів – широких соціальних груп які не є корпоративними власниками-акціонерами, але можуть мати інтерес до результатів діяльності корпорації.

Поняття «корпоративного управління» розширюється і охоплює додатково «корпоративну соціальну відповідальність» і «корпоративне громадянство» [1]. Це підкреслює інформаційну складову цілісної системи корпоративного управління, що охоплює відповідні відносини і інститут управління акціонерними товариствами, акціонерного та суспільного контролю їх діяльності, законодавчо встановлені або напрацьовані норми та правила корпоративної поведінки. Розвиток інформаційних технологій зумовлює «інтелектуалізацію» корпоративного управління, технологізацію методів і засобів захисту прав акціонерів і стейкхолдерів, а також модифікацію потенціального конфлікту інтересів та зміну вимог до розкриття інформації.



Концепція корпоративного громадянства фокусується насамперед на соціальній відповідальності корпорацій, однак трактується значно ширше ніж благодійність. Реалізація концепції корпоративного громадянства це і інтенсивна робота з громадянським суспільством, і створення робочих місць для певних соціальних груп, і підтримка муніципальних програм [2].

На сьогодні система корпоративного управління розвивається в напрямку концепції «корпоративне управління 2.0», а саме в рамках його принципів та їх розкриття з урахуванням сучасних тенденцій. Базуючись на принципах «Зеленої книги» по корпоративному управлінню Європейського союзу [3] розглядаються та акцентуються завдання по досягненню довгострокових цілей, формуються механізми взаємодії ради директорів, менеджменту компанії і її акціонерами, підвищуються вимоги до ради директорів, особливо їх професійних компетенцій та навіть національному і гендерному складу, розробляється гнучка система публічного моніторингу за діяльністю корпорації [4].

Цифровізація економіки повністю змінює саму ресурсну складову управління фірмою. Якщо раніше для її функціонування були необхідні матеріальні активи (майно), то зараз в результаті розвитку інформаційного суспільства і цифрової економіки, а також змін підприємницької моделі сучасного бізнесу і корпоративного управління формується новий тип сучасних корпорацій – «мереживних фірм» (network firms) до яких відносяться Uber, Airbnb, WeChat, Alibaba. «Традиційні» фірми з високою часткою матеріальних активів переживають також суттєві зміни: підвищується автоматизація виробничих процесів, змінюється якість матеріальних активів, технологічні лінії яких значною мірою роботизуються, в рамках реалізації Індустрії 4.0 підвищується використання промислового Інтернету та дослідження за його допомогою поведінки клієнтів, контролю екологічної і промислової безпеки та аналізу Великих даних.

Розвиток блокчейну та впровадження технології блокчейн в систему корпоративного управління, як технології по розподіленню мережі обміну інформацією між зацікавленими особами, може призвести не тільки до змін в системі корпоративного управління в сегменті формування і розповсюдження даних, передачі та розкриття інформації але й змін в самій процедурі прийняття рішень, голосування, управлінні угодами тощо.

Розвиток децентралізованих автономних організацій (ДАО) вносить ще більш радикальні зміни в характер корпоративного управління корпораціями нового типу. По своїй суті це комп'ютерна програма яка, як і блокчейн, використовує технологію розподіленого обліку записів. Суть технології в забезпеченні роботи розподільчої мережі обміну даними і зв'язку кінцевих користувачів як суб'єктів відповідних віртуальних транзакцій. Віртуальна організація не має менеджерів і лідерів, а учасників – власників токенів пов'язує складна система відносин, яка формується і регулюється в рамках розподіленої системи обліку записів [5]. Однією з перших до «промислового» втілення концепції ДАО підійшла корпорація Hitachi, яка розробила відкриту платформу управління корпоративними процесами і у 2016 році оголосила про

створення системи корпоративного управління на основі принципів децентралізованої автономії.

Таким чином цифрова трансформація економіки спонукає до наступних змін в системі корпоративного управління: адаптація концепції ДАО; впровадження блокчейну як технології розподільчої мережі обміну інформаційними даними в системі корпоративного управління між заінтересованими особами на основі захищених і підтверджених записів та віртуальних транзакцій; трансформація ради директорів в відкритий віртуальний «хаб», який дозволяє всім заінтересованим особам мати захищений доступ щодо прийняття рішень; можливість формування відкритої системи управління корпорацій за рахунок розподіленої системи голосування.

### **Література:**

1. Миловидов В.Д. Корпоративное управление 2.0: эволюция системы корпоративных отношений в информационном обществе // Проблемы национальной стратегии. – 2017. – № 4. – С. 171–189.
2. Schwab K. Global Corporate Citizenship: Working with Governments and Civil Society // Foreign Affairs. 2008. January / February. Vol. 87. №1. P. 107-118.
3. Green paper. The EU corporate governance framework. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3eed7997-d40b-4984-8080-31d7c4e91fb2/language-en>.
4. Subramanian G. Corporate Governance 2.0 // Harvard Business Review. 2015. Vol. 93. №3. Pp. 96-105.
5. Jentszsch C. Decentralized autonomous organization to automate governance. Final draft-under review. P. 1-31. URL: <https://download.slock.it/public/DAO/White-Paper.pdf>.

**Гончар Л. О., к.е.н., старший викладач**

*Київський національний університет культури і мистецтв  
м. Київ, Україна*

## **ЗАРУБІЖНІ ПРАКТИКИ ДЕРЖАВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ПОСЛУГ**

Економічна інтернаціоналізація, інтеграція та глобалізація світових економічних процесів зумовлює актуалізацію внесення змін до системи державного стратегічного планування, окремих секторів (галузей) економіки країни чи регіональних перетворень на підставі очікуваних і частково прогнозованих трансформувальних у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Слід зазначити, що характерною особливістю для високорозвинених країн світу є те, що саме сфера послуг визначається ключовим вектором забезпечення ефективності функціонування та економічного зростання їх національних економік. Відповідно, спираючись на результати аналізування та визначення проблемних аспектів у вітчизняній системі державного регулювання та стимулювання розвитку сфери послуг і враховуючи євроінтеграційні особливості та спрямування України, актуальною стає проблема переймання передового

досвіду світових країн-лідерів у напрямку створення механізму формування ефективної державної стратегії управління змінами у сфері послуг. З цією метою варто дослідити і проаналізувати особливості та стан функціонування невиробничого сектору національної економіки зарубіжних країн, а також визначити концептуальні аспекти і підходи до державного моделювання стратегічного управління змінами у сфері послуг кожної з них.

Загалом ефективність механізмів формування стратегії управління змінами у сфері послуг України та зарубіжних країн визначається структурованістю цілей та взаємозв'язком ключових елементів функціонування економік в цілому як систем забезпечення їх динамічного, а головне стабільного розвитку. Концептуальні підходи до формування стратегії управління змінами у сфері послуг ґрунтуються на загальноекономічних, соціально-політичних, клімато-географічних та інших особливостях і можливостях кожної окремої країни та визначаються параметрами функціонування держави, серед яких:

- особливості та рівень державного регулювання сфери послуг та окремих її галузей (система державного устрою, податкова політика держави, концепція підтримки малого і середнього бізнесу);
- функціонування державної системи стратегічного прогнозування, програмування і планування розвитку галузей та економіки в цілому;
- комплаєнтність нормативно-правового та законодавчого забезпечення функціонування галузей;
- рівень фінансової незалежності та стабільності кожної галузі;
- організаційно-економічна та соціальна структура сфери послуг;
- якісний рівень інфраструктури галузей та сфери послуг в цілому;
- кадрова забезпеченість кожної галузі;
- готовність і здатність держави до процесних, структурних, організаційних та інших видів змін відповідно до вимог часу та обставин тощо.

В цілому механізм формування стратегії управління змінами у сфері послуг залежить від загальної моделі економічного розвитку країни, яка сформувалась впродовж історичного, політичного та економічного становлення держави під впливом різних соціальних і трансформаційних факторів визначених передумовами її розвитку. Загалом, аналізуючи особливості діяльності високорозвинених країн світу, виділяють такі моделі економічного розвитку:

- ліберальну (США, Канада, Велика Британія, Ірландія тощо) – характеризується мінімальним втручанням держави у механізм взаємодії роботодавців і підлеглих працівників, відповідно послаблюючи роль та значення профспілкових організацій. Ефективність даної моделі проявляється у стимулюванні підприємницької ініціативи приватного сектору економіки та забезпеченні високого рівня доходів і заробітних плат;
- корпоративістську (Японія, Швеція та інші скандинавські країни) – передбачає активну роль держави у системі регулювання соціально-економічними відносинами, забезпечуючи при цьому високий рівень партнерства між роботодавцем і працівником. При цьому виділяють демократичний (Швеція) та ієрархічний (Японія) корпоративізм;

– соціально-ринкову (Німеччина, Франція та інші країни ЄС) – полягає у забезпеченні підтримки малозабезпечених верств населення та всіх тих, хто потребує соціальної допомоги.

Враховуючи соціально-економічні та геополітичні особливості вітчизняного ринку послуг та орієнтуючись на систему стратегічного партнерства України, актуальними з точки зору забезпечення ефективності функціонування вітчизняного ринку послуг його конкурентного та інноваційного розвитку є досвід розвинутих світових країн, які за рішенням Всесвітнього економічного форуму (Давос) займають лідерські позиції в цьому напрямку.

Ключовим параметром забезпечення адекватності та ефективності механізму формування стратегій управління змінами у більшості зарубіжних країн є функціонування державних програм стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва, які враховують національні, загальноєвропейські та міжнародні інтереси, визначають ключові цілі, принципи і механізми їх практичної реалізації, передбачаючи структурні алгоритми та способи забезпечення змін у конкретних напрямках.

Аналізуючи особливості формування механізмів стратегічного управління змінами у зарубіжних країнах, слід зауважити, що у більшості з них враховано результати прогнозування тенденцій економічного розвитку на 2020 рік, опубліковані ще у 2006 р. Міжнародним дослідницьким центром «The Economist Intelligence Unit» у доповіді «Прогноз 2020: економічні, промислові та корпоративні тенденції» [3]. Ключові висновки прогностичного дослідження «The Economist Intelligence Unit» структуровані за п'ятьма напрямками: глобалізація; демографія; атомізація; персоналізація; управління знаннями [3].

Аналіз індикаторів економічного зростання та їх відповідність системі стратегічного управління змінами та інноваційного розвитку провідних країн світу дозволяє зауважити, що у більшості з них систему стимулювання ефективності функціонування та розвитку національної економіки формують ключові важелі національної системи стратегічного прогнозування та державного регулювання змінними процесами галузевого, секторального і загальнодержавного спрямування, серед яких:

- 1) наявність системи державного прогнозування змін,
- 2) наявність програми стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва,
- 3) визначеність та оптимальність державної податкової політики,
- 4) наявність системи фінансово-кредитного та інвестиційного стимулювання розвитку бізнесу,
- 5) антимонопольна та конкурентна політика держави,
- 6) стимулювання інноваційного розвитку держави (інноваційна політика),
- 7) маркетингова політика держави,
- 8) забезпечення транспарентності (прозорості бізнесу).

Одним із ключових параметрів формування механізму управління змінами у розвинених країнах є формулювання комплексних державних програм (стратегій) інноваційного розвитку країни із обов'язковим врахуванням

прогностичних тенденцій щодо трансформуваль світової економіки у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Враховуючи результати аналізу індикаторів економічного зростання розвинених країн, для України досить актуальною є проблема дослідження світових практик і тенденцій інноваційного розвитку зарубіжних країн з метою формування комплексного дієвого механізму стратегічного управління змінами у системі національної економіки української держави із визначенням та формулюванням ключових параметрів і напрямків змінних процесів залежно від геополітичних, клімато-географічних, соціально-економічних та інших особливостей і умов її функціонування та розвитку.

Комплексне поєднання усіх важелів національної системи стратегічного прогнозування та державного регулювання змінних процесів у єдину цілісну систему управління змінами галузевого, секторального та загальнодержавного спрямування забезпечить якісний рівень взаємовідносин держави та бізнес-середовища, а відповідно і стимулюватиме підвищення ефективності функціонування і розвитку національної економіки країни в цілому.

### **Література:**

1. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. 4-е вид, перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2013. 292 с.
2. Рейтинг конкурентоспроможності економік країн світу – 2017/2018. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-tran-mira---2017/2018>.
3. Foresight 2020: Economic, Industry and Corporate Trends. The Economist Intelligence Unit. A Report from The Economist Intelligence Unit Sponsored by Cisco Systems. London, 2006. March

**Mazurenok O. R., Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor**  
*Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University*  
*Ternopil, Ukraine*

### **«INVISIBLE» ECONOMY AS A KEY ASPECT DISBALANCE OF THE SOCIAL-ECONOMIC SYSTEM OF COUNTRY**

The shadow economy is an economic activity that is not accounted for and is not controlled by official government bodies, as well as activities aimed at generating income through violation of existing legislation [1].

The shadow economy is a state of development of crisis, criminogenic processes in the economy, when the proceeds of criminal origin became a means of committing new, often more dangerous crimes, and the proceeds from their commission ceased to be consumer, and transformed into a base of reproduction of illicit capital and crime. in all spheres of civil, organizational, regulatory and socio-economic relations [2].

In our opinion, the shadow economy is any economic activity of individuals or legal entities, which is associated with the misappropriation of funds or a part of property due to various distortions of objective information about their formation or receipt, as well as through the implementation of different mechanisms lobbying of

the relevant legislative norms and norms, the schemes of which implementation is not criminally responsible, but causes material losses of the state, business structures and individual citizens.

In order to determine the essence of the shadow economy, it is necessary to distinguish its components. E. Feig identifies two main components of the shadow economy [3]:

- 1) economic activity that is legal, undisguised, but not taxable and not covered by official statistics;
- 2) illegal, deliberately hidden economic activity.

Similar structure of the shadow economy is provided by the United States economist D. Blades, namely [4]:

- 1) the production of wholly legal products, hidden from the authorities for the purpose of non-payment of taxes;
- 2) the production of goods or services prohibited by law;
- 3) concealment of income in their natural form.

In the structure of the shadow economy most often distinguish 4 segments:

- legal "light" (legal economy), which enjoys the imperfection of current legislation;
- semi-legal "dark economy", in which the subjects of lawful activity are evading taxes;
- an informal "gray" (gray economy), which includes unregistered forms of business;
- underground "black" (black economy) associated with direct violations of current legislation [5].

We propose to distinguish the "invisible" economy as a separate component, since it occupies a significant part of Ukraine and the world in recent decades.

We identify the main threats to the "invisible" economy, namely: social, political and economic.

Social: reducing the interest of foreign investors to invest in Ukraine; slowing down the rehabilitation of domestic enterprises, and as a result of job cuts for the population; increasing the level of criminogenic situation in the country.

Political: inaccurate information about the development of economic processes in the country, and therefore not the ability to adopt effective political laws to develop the country's economy; penetration into the country of capital of unknown origin and as a result of the creation of corruption schemes.

Economic: loss of tax revenues to the budget; the inability of the state to fulfill its financial obligations to other financial institutions; decrease in the level of investment activity in the country; receiving a large portion of the funds abroad.

It should be noted that the main technologies of shadowing the economy in Ukraine today are as follows:

1. Shadow employment and illegal production of goods and services.
2. Hiding the income of businesses and citizens to reduce taxes.
3. Obtaining tax benefits in an improper way.
4. Financial and credit fraud and pricing.

5. Non-transparent privatization schemes, which leads to misappropriation of state property.

6. The presence of a criminal component in Ukraine: trafficking in drugs, weapons, people.

7. Computer crime as a major component of encroachment on intellectual property.

8. Development of cybercrime in the country: penetration into electronic banking networks; use of pirated software; selling audio books, movies and more through the Internet.

9. Laundering of capital through the creation of underground organizations.

The main reasons that hinder the process of leaving Ukraine's economy out of the shadows are: first, the imperfect tax policy of the state, which has been shaped for decades with gaps in place to create shadow mechanisms; secondly, the imbalance and imperfection of the development of the market environment, which leads to a disproportion of state economic policy and interests of economic entities, which results in illegal mechanisms of cooperation; third, the high level of corruption in the country and the lack of investor protection; fourth, an unstable political environment.

It should be noted that the high level of the "invisible" economy is a testament to the high imbalance of the socio-economic system of the country and threatens the national security of the state.

In order to overcome the negative consequences of the process of shadowing the economy of Ukraine, a significant reduction of its level, it is necessary to develop and implement a number of measures to counteract the shadowing:

- introduction of tax incentives for accumulation and investment of funds in the country's economy;

- reducing the level of taxation of enterprises by the amount of documented funds spent on human capital development (education, training);

- introduction of a simple mechanism of conciliation and permitting procedures for business activities;

- identification of semi-legal financial and industrial groups by relevant state bodies;

- elimination of introduction and withdrawal of "illegal" capital;

- compulsory justification of sources of origin of funds when buying goods, the value of which exceeds a certain predetermined amount (housing, land, vehicles and luxury goods);

- creation of a legalization program by involving representatives of international organizations in those countries that successfully defended this problem;

- reforming the law enforcement system in accordance with the standards of developed countries.

In our view, overcoming the shadowing of the economy is a process of creating an institutional environment in which the rights of all legal and natural persons would be guaranteed, improving the legislative system with defining norms and limits of liability for undue benefits or enrichment, where the shadow economy would be ineffective.

### **References:**

1. Turchynov O.V. Shadow economy: theoretical foundations of the study. – Kyiv : ArtEC, 1995. – P. 32.
2. Popovich V.M. The theory of the shadow economy. – Irpin, 2001. – P. 175.
3. Feige Edgard L. (1990). Definining and estimating underground and informal economies: the new institutional economic approach, world development, 18. – № 7. – P. 990.
4. Melnyk M.I. Corruption: essence, concepts, countermeasures [monograph] / M.I. Melnyk. – Kyiv.: Attica, 2001. – 304 p.
5. Predborsky V. Transnational shadow economy as an active shadower of the national economic space // Entrepreneurship, economy and law. – 2007. – № 6. – P. 159-163.

**Malinoshevska K. I., Candidate of Economic Sciences,  
Financial Director  
«Highline Media» Ltd  
Kiev, Ukraine**

### **AGRARIAN SECTOR REFORM IN UKRAINE**

The relevance of the topic is due to the course of formation and development of the agricultural land market in Ukraine. Land, as the economic basis of any social formation and financial-credit system, has been and remains the main resource for improving the economic situation in the country.

The reform of the agricultural sector is carried out in accordance with the Integrated Integrated Strategy and Action Plan for Agriculture and Rural Development in Ukraine for 2015-2020, developed by the Ministry of Economy together with experts from the United States Agency for International Development USAID, the World Bank, the Food and Agriculture Organization of the United Nations, The European Bank for Reconstruction and Development, the Organization for Economic Co-operation and Development and others.

According to the adopted strategy, the following reform priorities have been identified:

- 1) creation of a stable legal system that meets international and European standards, in particular through implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU;
- 2) land reform;
- 3) reform of the Ministry of Agrarian Policy, state-owned enterprises, institutions and organizations belonging to the sphere of management;
- 4) establishment of a food security system;
- 5) rationalization and elimination of existing shortcomings of the tax system;
- 6) development of value-added agri-food chains;
- 7) promoting the development of rural areas, rural territorial communities and the entire rural economy;



8) improving the competitiveness of agricultural enterprises through trade liberalization, reducing transaction costs, simplifying trade procedures and facilitating exports;

9) reforming and optimizing state research and education institutions;

10) protection of the environment and management of natural resources.

The main problem is in making agrarian and political decisions: the authorities do not have a complete picture of the financial and economic indicators of enterprises of different forms of management. For example, the government cannot offer an adequate policy of support for the agricultural sector instead of preferential taxation, which requires the IMF to refuse, because there is no understanding of who currently needs such support: small, medium or large producers, traditional or organic farming, poultry farmers or poultry farmers. The experience of many countries shows that agricultural policy is fraught with difficulties. The agrarian interests of farmers, landowners and suppliers of logistical resources tend to cohesion and "capture" the political process. As a result, agricultural policy tends to be wasteful and opposed to reform. Agricultural policy reform is explained by budget constraints or the need to meet international commitments.

At present, there is a problem with the statistics system in Ukraine, namely:

1) statistics do not analyze financial and economic indicators by sector;

2) there is no accurate data on the quantity of agricultural produce produced in households;

3) when making agrarian and political decisions, the authorities do not have clear information on the financial and economic performance of enterprises of different forms of management.

The solution to this problem should be to fully reflect the data on agricultural production on the basis of economic indicators, specialists of the agro-industrial complex should prepare an economic analysis of the activity of enterprises and submit it in a consolidated report to the central authorities.

### References:

1. Biddulph, R. (2015). Limits to mass tourism's effects in rural peripheries. *Annals of Tourism Research*, 50(1), 98-112. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2014.11.011>.

2. Borys, T. (2017). The Best Advice for Marketers in 2017: Insights from 11 Experts. Hub Spot. URL: <https://blog.hubspot.com/marketing/best-advice-for-marketers#sm.000001b98akiwedh7qb2tzi99eed4> (accessed 13.05.2019).

3. Bozhuk, S.H. (Ed.) (2001). *Marketing Communications: Integrated Approach*. Saint Petersburg: Piter.

4. Kisil, M.I., Matsybora, T.V., Kozhemyakina, M. Yu. and Ivashchuk, S.P. (2011), *Panorama of investment attractiveness of Ukraine's APC*, NNC IAE, Kyiev, Ukraine.

5. Radchenko, O. (2016), "State support of agriculture during systemic reforms", *Economic discourse*, no. 2, pp. 47-53.

6. Screen. *The Village*. URL: <http://www.the-village.ru/village/business/newprof/154497-can-touch-this> (accessed 16.05.2019).

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ**

Соціальна складова процесів, що відбуваються в державі є ключовим поняттям сталого розвитку країни та запобіжником проти виникнення та розвитку кризових явищ. Основою формування соціальних аспектів процесів та взаємовідносин в державі є соціальна сфера – комплекс умов та чинників, що сприяють максимальному розвитку потенціалу населення, задоволенню особистісних потреб, за яких людина могла б жити повноцінно, забезпечуючи повноцінне відтворення та розвиток власної робочої сили. Розбудова в Україні соціальної царини відносин що забезпечують людський розвиток пов'язані зокрема з такими проблемами, як ліквідація бідності, розвиток систем охорони здоров'я, освіти, культури, дотримання прав і свобод людини, забезпечення населенню існування у чистому природному середовищі, тощо. Вирішення існуючих проблем не можливо, на наш погляд, без забезпечення спільних зусиль як з боку державних органів та органів місцевого самоврядування, так і з боку бізнесу, громадських організацій та пересічних громадян країни, в підтримці лікувально-оздоровчого, соціально-побутового, культурно-освітнього та науково-дослідного комплексів, які є складовою цієї сфери. Тобто, необхідна співпраця в зазначеному напрямку між державою та приватним сектором. В Україні на законодавчому рівні визначенні правові засади державно-приватного партнерства як співробітництво між державою, територіальними громадами та юридичними або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. При цьому законодавець серед сфер застосування такого співробітництва не передбачив соціальну сферу. В той же час законом про державно-приватне партнерство визначено, що таке партнерство «...може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям» [1].

Процес узгодження інтересів усіх учасників економічних відносин, гарантованих державою й сприйманих суспільством вимагає:

- чіткого визначення «зон відповідальності» кожного з учасників економічних відносин;
- погодженого всіма сторонами механізму надання інформації про свої наміри й можливостях;
- доведення кожної зі сторін соціального діалогу мотивації своїх позицій, доводів і очікувань до всіх учасників економічних відносин.

Основною проблемою розбудови державно-приватного партнерства в сфері соціальних відносин в Україні, на наш погляд, є прагнення сторін цих

відносин «ухилитися» від виконання властивих їм зобов'язань. При цьому «ухилення» це є обопільне і широко поширене явище. Переважна більшість питань, що виникають під час практичної реалізації соціального партнерства як з точки зору державного регулювання окремих аспектів у відносинах між соціальними партнерами, так і відносно сфер договірної регулювання відносин між сторонами соціального діалогу більш-менш визначені (не залежно від того наскільки така визначеність влаштовує сторони соціального діалогу) та врегульовані на законодавчому рівні. Але, незважаючи на доволі якісний та такий, що сприйнятий сторонами соціального діалогу Закон України «Про соціальний діалог в Україні» [2], під час його практичної реалізації виникають суттєві проблеми.

Одним з основних чинників виникнення цих проблем, на нашу думку, є існування та дія іншого законодавчого акту – Закону України «Про колективні договори і угоди» [3], яким обумовлено як механізм розбудови соціальних партнерських взаємовідносин відносин між державою й органами місцевого самоврядування, бізнесом і найманими працівниками (спочатку на національному рівні, потім на галузевому й територіальному рівнях, а в завершенні – на локальному рівні), так і зміст угод і колективних договорів укладання яких визначає наповнення цих відносин. Але аналіз змісту угод і колективних договорів, що визначені цим законом показує прагнення законодавчої гілки влади відобразити та регламентувати як на національному (в генеральній угоді), так і на регіональному (в територіальних угодах) рівнях розв'язання практично однакового кола питань, що має настільки широкий спектр прикладного характеру, що майже не можливі для реалізації.

Враховуючи досвід розвинутих європейських країн (наприклад, зокрема, Швеції [4]), доцільно було б, на наш погляд, на законодавчому рівні провести розподіл та розмежування предмету соціального діалогу з розбудови партнерських відносин між його сторонами на різних рівнях його проведення. Зокрема, наприклад, в якості такого розподілу та розмежування предмету проведення переговорів щодо укладення угод та договорів можна було б запропонувати наступне:

- на національному рівні (в генеральній угоді) сконцентрувати увагу на організаційних аспектах формування самої системи державно-приватного соціального партнерства, а саме: зобов'язання сторін по сприянню спільного розвитку бізнесу, економіки й суспільства в цілому; питання, регулювання різних видів соціального, медичного й пенсійного страхування, тощо;

- на регіональному рівні (в територіальних угодах) можливо, було б визначати окремі аспекти проведення суб'єктами, що здійснюють в цьому регіоні фактичну господарську діяльність (незалежно від місця їх юридичної реєстрації) їх зовнішньої соціальної політики, а також напрями діяльності регіональних органів державного управління та місцевого самоврядування й членів територіальних громад, які спрямована на створення умов для розвитку бізнесу в регіоні;

- галузевому й міжгалузевому рівнях відповідні угоди могли б сконцентрувати увагу на верхніх порогах мінімальних соціальних стандартах для працівників даної галузі, а також на механізмах формування коштів, що

направляються на оплату праці та інші заохочувальні й компенсаційні виплати найманим працівникам. В цих угодах можуть визначатися основні напрямки формування та реалізації внутрішньої соціальної політики господарюючих суб'єктів та бізнес-структур в певній галузі, тощо;

- на локальному рівні (в колективних договорах) доцільно було б, на наш погляд, враховуючи та те що саме вони є нормативними актами (як і акти чинного законодавства та нормативи органів виконавчої влади) прямої дії, зосередити увагу на конкретизації прийнятих на галузевому рівні домовленостей шляхом встановленню певних корпоративних стандартів, норм і правил, спрямованих на забезпеченні ефективного функціонування конкретного бізнесу й конкретного трудового колективу, що зайнятий в цій бізнес-структурі.

Такий підхід, на наш погляд, дозволить забезпечити ефективне державно-приватне партнерство на основі пріоритету державного регулювання відносин між соціальними партнерами над сферою договірного регулювання. При цьому, можливості договірного регулювання відносин не тільки не звужуються з боку державного їх регулювання, а, навпаки, розширюються за рахунок того, що проблеми, які мають вирішуватися на різних рівнях договірного регулювання не суперечать між собою.

Окрім того, для забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в соціальній сфері Україні та використання його в якості інструменту забезпечення антикризової політики, доцільно було б, на наш погляд, приділити увагу, вирішенню таких проблем, як, наприклад:

- формування єдиних правил здійснення в країні бізнесової діяльності тільки як соціально-орієнтованого та відповідального бізнесу;
- визначення методологічних засад щодо проведення оцінки бізнесу з точки зору його соціальної відповідальності;
- розробка єдиних критерій оцінки ступеня соціальної відповідальності бізнесу та надання методичних рекомендацій практичного їх застосування;
- розмежування кола питань державно-приватного партнерства в соціальній сфері, що розглядаються та вирішуються на національному, регіональному, галузевому та локальному рівнях;
- створення механізму суспільного контролю дотримання сторонами державно-приватного партнерства в соціальній сфері взятих під час проведення соціального діалогу зобов'язань, а також забезпечення відповідальності кожної зі сторін за не виконання цих зобов'язань.

### **Література:**

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010р. № 22404-VI. [Текст] // ВВР. – 2010. – № 40. – Ст. 524;
2. Про соціальний діалог в Україні : Закон України від 23.12.2010р. № 2862-VI. [Текст] // ВВР. – 2011. – № 28. – Ст. 255;
3. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.1993 р. № 3356-XII [Текст] // ВВР. – 1993. – № 36. – Ст. 361;
4. Європейський досвід колективних переговорів: шведський досвід у міжнародному контексті [Текст] : матеріали проекту «Діалог на ринку праці – Україна». – К. : Sida, 2011. – 52 с.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Інноваційна активність підприємств України є визначальною характеристикою конкурентоспроможності економіки країни [3]. Проте нині рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств зумовлений негативними тенденціями, не зважаючи на позитивну динаміку в окремі роки (табл. 1) [4].

Таблиця 1

### Динаміка інноваційної активності вітчизняних підприємств

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.
2000	18,0	1760,1
2005	11,9	5751,6
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9
2015	17,3	13813,7
2016	18,9	23229,5
2017	16,2	9117,5
2018	16,4	12180,1

Джерело: [4]

Дані табл. 1 свідчать, що 2018 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями складала 16,4% та за період 2000-2018 рр. зменшилася на 1,6%. І хоча, загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилася протягом зазначеного періоду на 10420 млн грн., рівень поточної інноваційної активності підприємств України залишається низьким і визначає низьку їх конкурентоспроможність.

Впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах за період 2000-2018 рр. збільшилося на 42,6%, а освоєння виробництва інноваційних видів продукції зменшилося майже в 4 рази (з 15323 видів у 2000 р. до 3843 – у 2018 р.) (табл. 2). Частка реалізованої інноваційної продукції залишається на низькому рівні 0,8% у 2018 р. і за досліджуваний період зменшилася в 11,7 разів.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2018 р. були власні кошти підприємств – 88,2% загального обсягу витрат (порівнюючи з 2011 р. – 52,9%). Фінансова підтримка держави та кошти іноземних інвесторів

склали близько 6,1% (3,7% та 0,4% у 2011 р.), інші джерела – 5,6% (45,6% у 2011 р.) [4].

Таблиця 2

**Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах**

<b>Рік</b>	<b>Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %</b>	<b>Впроваджено нових технологічних процесів</b>	<b>Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань</b>	<b>з них нові види техніки</b>	<b>Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %</b>
2000	14,8	1403	15323	631	9,4
2005	8,2	1808	3152	657	6,5
2010	11,5	2043	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	4139	1305	...
2017	14,3	1831	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	3843	920	0,8

Джерело: [4]

Отже, основними причинами низької інноваційної активності підприємств України є:

- обмеження джерел фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі внаслідок військового конфлікту з Російською Федерацією та анексією Криму;
- неефективне використання коштів органами виконавчої влади на різних рівнях управління для інноваційної трансформації;
- недосконалість законодавчої бази України у сфері інноваційної діяльності;
- недостатня результативність вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок, зокрема, низька активність державних наукових установ у сфері патентування і ліцензування прав інтелектуальної власності;
- недостатня підтримка з боку держави вітчизняних експортерів інноваційної продукції в умовах високої конкуренції на світовому ринку високотехнологічних товарів;
- відсутність єдиного керівного органу з питань трансферу технологій, постійна реорганізація органів державного управління науковою діяльністю [5];
- не повне інформаційне забезпечення інноваційних процесів;
- відсутність креативних кадрів та відповідних спеціалістів та ін. [2].

Таким чином, основними шляхами активізації інноваційної активності підприємств України, на нашу думку, мають стати:

- збільшення обсягів державного фінансового забезпечення інноваційної діяльності;
- запровадження дієвих механізмів і стимулів для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень саме на рівні підприємства [1];
- впровадження пільгового оподаткування, часткового або повного відшкодування витрат державою на розробку інновацій, впровадження спеціальних програм допомоги підприємствам;
- розроблення системи кредитного забезпечення; стимулювання іноземних інвестицій;
- забезпечення доступу до науково-технічної інформації;
- сертифікація і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- активізація міжнародного науково та науково-технічного співробітництва у галузі наукових розробок та інновацій та ін.

### **Література:**

1. Булах Т.М. Проблеми інноваційної активності підприємств України в умовах євроінтеграції / Т.М. Булах // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, 16 березня 2018 р. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2018. – С. 16-18.
2. Задорожнюк Н.О. Шляхи та напрями активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні / Н.О. Задорожнюк, О.О. Кашуба // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2015. – Вип. 13. – Ч. 3. – С. 53-56.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.htm).
5. Bulakh T. Innovative activity of Ukrainian enterprises under conditions of the world economic space / T. Bulakh, O. Lytvyn // Norwegian Journal of development of the International Science. – Norway. – 2018. – № 16. – С. 33-36.

**Перепелица М. А., профессор**

*Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого  
г. Харьков, Украина*

### **ЗАМКНУТОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СООТВЕТСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

В науке финансового права финансовая деятельность государства определяется как деятельность по выпуску денежных знаков и организации денежного обращения в стране, мобилизации денежных средств в

государственные и муниципальные фонды, использованию их в интересах общества и государства [1, с. 16]. При этом является совершенно правильным выносить деятельность по регулированию денежного обращения на первое место. Ведь все последующие основные виды финансовой деятельности государства – налоговая и бюджетная – жёстко привязаны и зависимы именно от состояния денежного обращения в стране.

Если уровень денежной массы находится на критически низком уровне – то, разумеется, в бюджет не поступает необходимого количества налогов (обязательных платежей), и, соответственно, бюджетный фонд испытывает нехватку денежных средств для дальнейшего финансирования необходимых задач и программ. Именно такая проблема существует в Украине и имеет все тенденции к последующему ухудшению.

Успешное решение основного денежного вопроса экономики (достаточности и сбалансированности денежной массы в обращении) пытаться решить в рамках существующей финансовой (денежной) системы Украины – невозможно. Она себя не просто исчерпала и доказала свою бесперспективность, а была изначально не соответствующей нашей (национальной) модели экономики. Основная проблема «хронического» безденежья экономики Украины заключается в свободном и нерегулируемом государством перетекании (движении) денег между контурами денежного обращения.

В 1931 году австрийский математик и логик Курт Гёдель доказал теорему «о неполноте». В соответствии с этой теоремой выявление системных ошибок невозможно, если исследователь остаётся в рамках рассматриваемой системы и не отказывается от её исходных постулатов. Следовательно, необходимо «подняться выше» над этой системой и попытаться найти решение поставленной проблемы в рамках и при исходных данных другой системы (в нашем случае, другой финансовой (денежной) системы). Важно здесь то, что ничего изобретать не нужно, всё уже давно придумано, действовало и неоднократно доказало свою эффективность на практике. Речь идёт о введении в действие финансовой (денежной) системы, в которой бы существовал запрет на свободное перетекание денег из безналичного контура в наличный с жёстким контролем за этим.

В настоящее время в мире сложилась и функционирует двухконтурная денежная система, состоящая из наличного и безналичного денежного обращения. Объём денежной массы, приходящийся на безналичный контур гораздо больше, чем обслуживающий наличный уровень движения денег (например, в странах Запада действует соотношение 90 % на 10 %). Главным признаком действующей денежной системы Украины является свободная конвертируемость денег между контурами, т.е. наличные деньги могут переходить в безналичную форму, а безналичные в наличную. Так происходит потому, что оба контура или потока между собой соединены и открыты. Центральные банки, устанавливая правила наличного и безналичного денежного обращения, в большей его части, как раз и регулируют вопросы свободного



движения денег между контурами, а ограничения и запреты касаются лишь деталей такого движения (а должно бы было быть, наоборот).

Между тем, история развития финансов и денег сохранила факты о существовании двухконтурной денежной системы с жёстким запретом или барьером на перетекание денег из безналичного контура в наличный и неоднократно доказала свою эффективность.

Впервые двухконтурная схема обращения денег возникла в Китае в 12 веке нашей эры [2, с. 68]. Эта схема состояла в следующем: для финансирования плановых общественных работ (строительство ирригационных сооружений, возведения дамб и мощных сооружений инженерной защиты) государство применяло бумажные деньги (фаби). Печатавшиеся государством бумажные деньги не могли предоставляться в кредит, не могли выступать средством платежа в торговле на рынке потребительских товаров. Бумажные купюры использовались в обороте лишь плановых государственных платежей и служили учётом выполненных работ в порядке их следования.

Такой оборот бумажных денег не копировал точным образом современный безналичный контур денег (с соответствующими банковскими счетами, реквизитами и порядком оформления движения денег), но, тем не менее, оборот таких бумажных денег был именно замкнутым, так как обращался и обслуживал особую сферу плановой государственной деятельности и не превышал объёма стоимости трудовых и материальных ресурсов, необходимых для выполнения целевых строительных проектов. Ну а оплата потребительских товаров на рынке осуществлялась в контуре металлических денег (юаньбао). При этом в данном контуре была и инфляция, связанная с порчей монет.

Здесь следует обратить внимание на гениальность самой идеи денежного обращения, не устаревшей и в настоящее время. Ведь основная суть денег – это их возможность обслуживать сферу оборота товаров, работ, услуг в любой сфере экономики, а в какой форме, порядке, на основании каких правил это будет происходить – вопрос уже второстепенный. Деньги – всего лишь посредники в хозяйственных операциях. Их можно использовать в разных модификациях и вариантах, основное – это обеспечение ими бесперебойного движения и развития экономики.

Основное правило действия раздвоенной финансовой (денежной) системы заключается в изолированности безналичного и наличного контуров денежного обращения. Из-за того, что такие контуры изолированы друг от друга и замкнуты, государство может инвестировать в собственное развитие столько безналичных денег, сколько нужно и насколько позволяют ресурсные и трудовые возможности. Безналичные деньги должны вливаться в экономику, когда это нужно и изыматься из экономики, когда необходимость в них пропадает.

Справедливым является вывод Курмана Ахметова о том, финансовая система не является чем-то автономным, существующим само по себе, – она является частью экономики в целом и не может быть произвольно изменена, если не изменилась структура экономики [3, с. 4]. И, далее, в советской экономической системе исторически сложилось, что потребительский сектор носит не

доминирующий, а подчинённый характер. Такая диспропорциональная экономика (асимметричная) обладает определёнными недостатками, но зато приводит к созданию экономики, развитой больше, чем позволяет платежеспособный спрос населения. А рыночная западная экономика, наоборот, ориентирована, прежде всего, на обслуживание потребительского сектора и соблюдения равновесия между товарной и денежной массой. Поэтому, функционирование экономики на основе раздвоенной финансовой системы позволяло инвестирование в промышленность независимо от уровня развития потребительского сектора [3, с. 4]. Всё вышесказанное в полной мере применимо к финансовой системе Украины и к её национальной модели экономики, так как она создавалась и функционировала как важная составляющая часть экономики СССР и после этого уже не меняла структуру своей экономической модели.

Модель замкнутого двухконтурного денежного обращения не только не устарела сегодня, а успешно модифицировалась, видоизменилась и применяется в некоторых транснациональных корпорациях. Крупнейшие мировые компании создают новые радикальные виды валют, которые действуют только внутри такой корпорации или между рядом корпораций. Так, например, «Сони» уже использует собственную валюту внутри компании (корпорации) в разных точках мира, т.е. расчёты внутри компании осуществляются не в долларах или иенах, а в других эквивалентах. Это делается для того, чтобы защитить свою деятельность от колебаний курсов международных валют, снизив, таким образом, валютный риск и зависимость от внешних кризисных финансовых факторов [4, с. 399].

#### **Литература:**

1. Финансовое право: учебник / Отв. ред. С. В. Запольский. М. - Контракт, 2011. – С.16.
2. Козьма П. Женьминьби – «народная валюта». Китайский юань, как фактор мировой экономики // Мнение эксперта. М. : 2002 – С. 61-74.
3. Курман Ахметов. Асимметричная экономика. Алматы: Мир великой степи. 2012. – С. 4.
4. Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер. Революционное богатство. М.: АСТ: АСТ Москва: Профиздат, 2008. – С. 399.

**Salashenko T. I., Candidate of Economic Sciences**

*Research and Development Center for  
Industrial Problems of Development of the  
National Academy of Sciences of Ukraine  
Kharkiv, Ukraine*

#### **DETERMINANTS OF COMPETITIVE POWER MARKETS**

The opening of competition in the power market (PM) is aimed at ensuring free choice for consumers of producers and suppliers of electricity, who will be able to satisfy their interests at the lowest cost for its purchase. However, electricity is a

specific product that has certain constraints in its supply chain, the key of which is the requirement of permanent balancing of supply and demand in the entire energy system. The above determines the complexity of the PM models.

There is contradictory experience of PMs liberalization in the world: no one country has managed to achieve the desirable level of efficiency in competition on PM, which would guarantee a reduction in current consumer costs and long-term sustainable development of the energy system.

Formally in Ukraine competitive PM model have come into force on July 1, 2019, but its functioning is associated with a number of state restrictions that indicate the incompleteness of national PM liberalization processes.

Designing of a competitive PM should be based on the rationale for the determinants of the new model, which are the subject of this publication. Among these determinants, it is advisable to distinguish 7 key ones: (1) a market superstructure, (2) trading forms, (3) time segmentation, (4) product diversification, (5) pricing methods, (6) geographical demarcation, and (7) complementary service mechanisms. The selected features of each determine the specific model of competitive PM.

1. Creating a competitive PM involves the introduction of certain market rules, for which observing certain participants who are formally out of market relations, but form the market superstructure necessary for its normal functioning. Such PM participants are [1]:

- market operator who manages trading platforms, receives, selects and accepts supply and/or demand bids, conducts transactions;
- system operator, whose function is dispatching of power grids to balance electricity supply and demand in real time;
- transmission operator who is the owner of high-voltage networks, plans their development and conducts their maintenance.

In some PMs the functions of these three operators may be separated, while in others they may be combined in one entity.

2. A special place in PMs is given to market operators and forms of electricity trading, which may be [2; 3]:

- bilateral over-the-counter (OTC) trading, where producers and consumers (or suppliers) enter into direct contracts and independently determine the volumes and price of the electricity traded. The contract conditions are closed to other PM participants and the contract parties themselves bear the risks of such transactions;
- organized OTC trading is a derivative form of the first one, the main difference of which is the opening of information (registration on a trading platform) about volumes and prices of electricity traded;
- multilateral exchange trading, where participants can submit their supply and demand bids, indicating volumes and prices. Selection of accepted bids is carried out by the power exchange (PX).

PXs are considered the most progressive trading forms, providing non-discriminatory access for all participants and transparency of trading results in accordance with established market rules.

3. The need to balance the demand and supply of electricity in real time and the desire to hedge risks by traders determine the time scaling of PM. Different PM time segments have different functioning objectives [4; 5]:

- long-term segment exists to hedge the risks of participants in short-term trading and guarantee investment return ;
- short-term segment – to maximize sales revenue and minimize the cost of purchasing electricity as a commodity;
- real-time market – to maintain a balance of electricity production and consumption.

According to this forward and futures PMs are allocated for long-term trading, day-ahead markets and intraday markets for the short-term trading, and balance markets for trading in real-time.

4. Electricity is a standardized product, the differentiation of which is possible only by price and delivery period at this price. By the typical classification PM products are divided into: single (for individual time intervals) and block (combine consecutive time intervals) products [6]. Depending on the degree of PM development, the time interval can be chosen as: hourly, half an hourly, a quarter of an hourly, or a 5-minute interval.

5. The formation of a competitive model of PM aims to establish fair and transparent electricity prices, free from government regulation. Now there are several pricing methods in PM:

- contract prices are applied on the OTC market and are the subject of closed agreements between two parties;
- auction prices, on the contrary, are the exchange and reflect the best prices offered during the auction trading;
- pay as a bid' prices are also inherent in the exchange market, where bids are accepted on continuously basis at different prices;
- average weighted prices, typical for a unilateral PXs, where manufacturers submit bids, and the market operator ranks and accepts them according to the forecast load schedule in the energy system. Each producer receives income at the declared price, and consumers pay a single average weighted price through the market operator;
- marginal prices are also a variant of exchange prices when the wholesale market price is equal to the ranked price of the last power unit that will participate in covering the load.

The last method is considered to be the most progressive, since it allows us to determine a single fair and non-discriminatory price at which it will be profitable for all producers to sell and consumers to buy electricity.

6. The need to ensure free electricity flows in the power system determines the need for its geographical demarcation. Now there are two main approaches [7]:

- nodal is used in case of a shortage of transmission network capacity;
- zonal suggests unlimited power flows in the power system.

The choice of geographic demarcation approach determines the PM configuration. So, in nodal approach, the PM must adapt to the constraints of the power system and a key role is assigned to the system operator, who simultaneously performs as a market operator. Whereas, in zonal approach, the power system has the ability to

adapt to the behavior of market participants, and the market operators play a key role in this case.

7. The competitive PM model should not violate operational and strategic energy system security, therefore, electricity is considered not only as a good, but also as a service, which necessitates the introduction of complementary mechanisms of functioning, which support commodity PM functioning:

- ancillary services markets – to maintain proper quality of electricity as a good;
- capacity market – to guarantee the sustainability of the power system development in the future;
- transmission rights market – to facilitate the openness of the local PM through the exchange of electricity with related power systems.

Energy-only market should interact with complementary markets, ensuring to satisfy appropriate consumer electricity needs.

The above noted key determinants of competitive PM should be justified before its implementation, which was not done in Ukraine. And now it is necessary to correct errors in order to prevent deliberalization of market relations in the energy sphere.

### **References:**

1. Petrov K, Grote D. Regulation – General Principles. URL : <https://www.slideshare.net/sustenergy/electricity-markets-regulation-lesson-4-regulatory-asset-base>.
2. The Political Economy Of Clean Energy Transitions / D. Arent, C. Arndt, M. Miller, F. Tarp, O. Zinaman. Oxford University Press. 2017. URL : <http://sro.sussex.ac.uk/68276/1/9780198802242.pdf>.
3. Bichpuriya Y.K., Soman S.A. Electricity Power Exchanges: A Review. 16th National Power Systems Conference. 2010. P. 115-120.
4. Baumol W.J. On the proper cost tests for natural monopoly in a multiproduct industry. *The American Economic Review*. 1977. Pp. 809-822.
5. Jamasb T., Pollitt M. Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration. *CESifo DICE Report*. № 4(2). P. 16-23. URL : [https://www.researchgate.net/publication/227347051\\_Electricity\\_Market\\_Liberalisation\\_and\\_Integration\\_in\\_the\\_European\\_Union](https://www.researchgate.net/publication/227347051_Electricity_Market_Liberalisation_and_Integration_in_the_European_Union).
6. Gajbhiye R. Soman S. New bid structures for power exchanges with modelling in ilp framework. 2009 6th International Conference on the European Energy Market. 2009. P 1-7.
7. Viljainen S., Makkonen M., Annala S., Kuleshov D.. Vision for European Electricity Markets in 2030. *Lappeenranta University of Technology*. 2011. URL : <https://www.lut.fi/documents/10633/138922/Vision+for+European+Electricity+Markets+in+2030/d07eec66-0db9-4a4d-a580-5416eeaca3b9>.

**Stoika V. S., Doctor of Economic Sciences**

*University of Sciences and Technology  
Bydgoszcz, Poland*

## **THE PROBLEM OF MIGRATION IN THE CONTEXT OF THE ACCESSION OF UKRAINE TO THE EUROPEAN UNION**

The European integration aspirations of the Ukrainian people, primarily their desire to establish close and full-fledged cooperation with other European peoples,

are natural and understandable for many reasons. Indeed, on the one hand, the Ukrainian people are an integral part of the European civilization community and a reliable guardian of its eastern borders. On the other hand, the Ukrainian people have passed the ordeals in its centuries-old history. The Ukrainian people longer among other European peoples was forcibly removed from the family of free European peoples in the 20th century as a result of Russian (“Soviet”) occupation. In this regard the fact that it was the Ukrainians who were the first in history to lay their lives under the flags of the European Union, defending their right to a free European future in January-February 2014 (Revolution of Dignity), is distinctive.

In February 2019, the Constitution of Ukraine established a strategic course for full membership in the EU and NATO. This was done to ensure the irreversibility of the path that the Ukrainian people took. The civilization choice of the young Ukrainian state was European integration, which should carry out deep systemic transformations in the state, the establishment of democracy and the rule of law, modernization of the political system to protect human rights, the formation of a coherent democratic identity of Ukrainian society, the spread of modern technologies of political and economic management, approval of Ukraine as a competitive and investment attractive participant in the global economy.

At the beginning of 2019, Vice President of World Bank for Europe and Central Asia Cyril Muller [1] noted that without reform and having a current GDP growth rate, Ukraine needs 50 years to reach the level of development of Poland, and of Germany – a century.

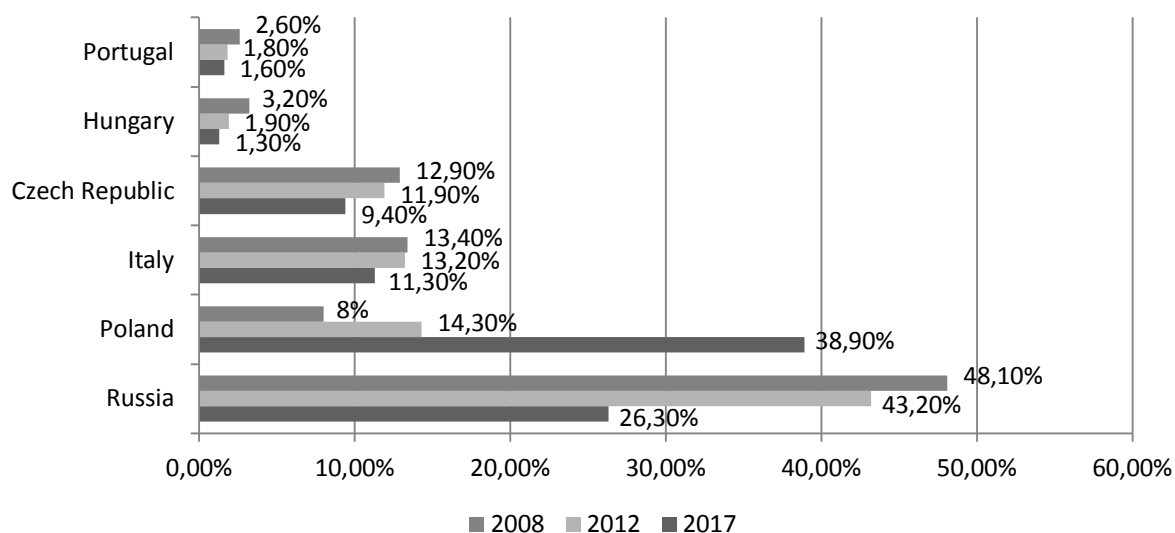
The World Bank representatives also state that the economic growth rate in Ukraine remains too low to reduce poverty and achieve income indicators of neighbouring European countries. So, after a 16 percent cumulative contraction in the economy in 2014-2015, economic growth resumed to the level of 2.4% in 2016-2017 and 3.3% in 2018. According to experts, in terms of GDP per capita, Ukraine remains one of the poorest countries in the region, that is, our country remains at the level of Moldova, Armenia and Georgia.

According to Muller [1], in Ukraine there is a significant concentration of capital in the hands of a small group of the population. So, the three richest Ukrainians possess 6% of the country's GDP. This is almost three times more than in Poland. The ratio of incomes of the richest people to GDP has not changed much since 2007. This limited access to economic opportunities that could fully unlock the potential of human capital. Experts note that the largest factors restraining the economic development of Ukraine are too high level of credits received, heavy reliance on world markets for raw materials, and late in the day start of reforms. The priority reforms in Ukraine, according to representatives of the World Bank, should be tax reform, improved logistics and the lifting of the moratorium on land sales. In addition, it is important to carry out judicial reform and reform of the Antimonopoly Committee.

This situation hinders the integration processes, and a great difference between the level of wages in Ukraine and the EU countries, as well as geographical proximity contributes to active migration processes.

According to the State Statistics of Ukraine, the main countries of destination of Ukrainian migrant workers are neighbouring countries – Russia, Poland, the Czech

Republic, Hungary, as well as countries of Southern Europe (Italy, Spain, Portugal). Comparison of the results of 2008, 2012 and 2017 shows that gradually the distribution of migrants by destination countries was changing: the share of Russia was declining, and European countries, primarily Poland, was growing (Fig. 1). It is Poland today that is the main destination country for labour migrants from Ukraine, which is caused by the needs of the country's labour market, favourable for temporary (up to 6 months in a year) employment of foreigners by legislation, territorial and cultural proximity.



**Fig. 1. Destination countries of Ukrainian labour migrants according to a population survey in 2008, 2012 and 2017**

*Source: [2, p. 377]*

Data of destination countries indicate that the number of Ukrainians living there on a permanent basis is growing steadily. So, according to Eurostat, the number of Ukrainian citizens who received the status of a long-term migrant in the EU, which ensures full rights of a permanent resident and is granted after five years of legal residence, is growing steadily.

Only during 2016, 24100 Ukrainians received citizenship of the EU countries. They took first place among naturalized foreigners in the Czech Republic, Poland and Romania. And if in Romania it can be assumed that we are talking about Ukrainians from Bukovyna territory, who have the right to Romanian citizenship, although they do not migrate to Romania, then in the case of the Czech Republic and Poland, acquiring citizenship is possible only for immigrants. Given the unfavourable demographic trends, the gradual transformation of a temporary labour migration into resettlement is for Ukraine the most serious danger caused by migration.

A serious challenge for Ukraine is caused by the fact that in recent years the number of citizens working abroad without proper permits has increased. According to State Statistics survey provided in 2008, 23.2% of migrants had an unregulated legal status; according to the survey in 2012, their numbers decreased to 16.7%. However, the 2017 survey showed that it rose again: 17.9% of the identified migrants had no legal status abroad, 5.5% worked only with a tourist visa, the legal status of 4.8% of migrants remained unclear, that in most cases means its absence [3].

In addition to the threats faced by illegal migrants, such situation poses a risk to the image of Ukraine and a visa-free regime with the EU. After all, there is a procedure for suspending Visa-free regime, which is launched, in particular, in the case of a sharp increase in the number of legislation violations. This is a very real threat.

During 2014-2017, there was a change in the main direction of labour migration of Ukrainian citizens: due to the reduction of migrants in the Russian Federation, the number of labour migrants working in the EU has sharply increased. The reason for this change was not only the aggressive actions of the Russian Federation against Ukraine, but also the relatively better working conditions and salaries in European countries. The growth in labour migration, due to the crisis in the Ukrainian economy and the slow implementation of reforms, has led to a shortage of skilled workers in a number of specialties. Such a tendency has acquired features that define it as one of the threats to the national security of the state. The long-term orientation of the Ukrainian business community to success in the competition by means of paying relatively low salaries to the workers has led to the formation of a stable idea in a significant part of working-age citizens about the impossibility of successful self-realization on the territory of Ukraine. Signs of a crisis in the Ukrainian labour market have become noticeable. Against the backdrop of economic problems, the growth in the accumulation of funds of Ukrainian migrant workers has become significant. This tendency looks rather threatening in light of the fact that for some regions of Ukraine (mainly western), the volume of investments initiated by labour migrants significantly prevailed over foreign direct ones. Certain tendencies in external labour migration over time may become a problem that Ukraine will not be able to successfully overcome, while remaining a low-wage country, which is characterized by an increase in the number of external labour migrants (including skilled workers). This can significantly complicate the introduction of innovative technologies in Ukraine, the implementation of the latest state programs for the development of industry and agriculture.

### References:

1. Vinokurov J. *Ukrajini znadobysia 50 rokiv dlia dosiagnennia potochnogo ekonomichnogo rivnia Polschi – Svitovij bank* [It will take Ukraine 50 years to reach Poland's current economic level – the World Bank]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/ukrayini-znadobitsya-50-rokiv-dlya-dosyagnennya-potochnogo-ekonomichnogo-rivnya-polshi-svitovij-bank>.
2. Malynovska O. (2018) *Migracijna polityka: globalnyj kontekst ta ukrajinski realiji* [Migration Policy: The Global Context and Ukrainian Realities]. Kyiv: NISD. (in Ukrainian)
3. Sidenko V. (2018) *Pereformatuvannia evropejskoji integraciji: mozlivosti i ryzyky dlia asociaciji Ukrajina-ES* [Reformatting The European Integration Process: Opportunities and Risks for the Ukraine-EU Association]. Kyiv: Zapovit. (in Ukrainian)



## **РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Проблема розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу підприємств агропромислового сектору України є складною і різновекторною. Конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, жорсткої конкуренції, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин з країнами-імпортерами.

Обсяги експорту обмежуються занадто вузькою номенклатурою товарів: зернові культури, жири та олії, молочні продукти, м'ясо, насіння олійних культур. Питома вага цієї групи товарів у загальних обсягах експорту становить понад 65%. У той же час в АПК товарних видів продукції виробляється в 5 разів більше тих найменувань, які визначають формування експортного потенціалу [4].

Зростанню експорту агропромислової продукції сприяють укладені Україною угоди про вільну торгівлю, які покривають 45 країн світу. Найбільш широка зона вільної торгівлі існує між Україною і Європейським Союзом. Офіційно зона вільної торгівлі набрала чинності з 1 вересня 2017 року, однак за фактом вона застосовується в повному обсязі з 1 січня 2016 року. Угода покриває як торгівлю товарами, так і торгівлю послугами, державні закупівлі, а також поступове приведення законодавчої бази України до європейських стандартів для інтеграції в економічний простір ЄС [5].

Чинною є угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою, що включає в себе торгівлю товарами і державні закупівлі, Грузією (торгівля товарами), Македонією (торгівля товарами), Чорногорією (торгівля товарами та послугами), країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), а також країнами Співдружності незалежних держав (Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном) [6].

Крім того, український бізнес має можливість користуватися Генеральною системою преференцій США, в рамках якої передбачено безмитний експорт близько 5000 видів товарів.

З метою надання технічної та фінансової підтримки українській стороні для адаптації до нових умов торгівлі в рамках Угоди було підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо Програми двостороннього співробітництва у сільському господарстві між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Державним секретаріатом Швейцарії з економічних питань, а також Спільну заяву Державного агентства рибного господарства України, Міністерства рибного та сільського господарства Ісландії та Міністерства

рибного господарства та прибережних справ Норвегії про співробітництво у сфері рибного господарства.

Запровадження режиму вільної торгівлі з перспективним торговельно-економічними партнерами дозволяє Україні диверсифікувати географію та номенклатуру національного експорту за рахунок лібералізації ринків таких країн у довгостроковій перспективі [2].

Участь України в Регіональній конвенції про ПАН-ЄВРО-середземноморські преференційні правила походження надає додаткові конкурентні переваги в напрямку реалізації експортного потенціалу продукції агропромислового комплексу.

В процесі ідентифікації агропромислової продукції з найбільшим потенціалом для експорту з України необхідно врахувати ряд критеріїв:

- рівень технологій вирощування в Україні;
- кліматичні переваги;
- питома вага витрат на робочу силу;
- транспортабельність продукції;
- досвід експорту з України;
- зростання внутрішнього ринку;
- відношення транспортних витрат до собівартості виробництва;
- зростання світового ринку та його ємність.

З огляду на наведені критерії, слід відзначити зростання попиту на органічну продукцію з України. Навіть ті закордонні підприємства, що раніше займалися переробкою виключно традиційної (неорганічної) сировини починають інвестувати в напрямок «органік» та виокремлюють місце під органічні лінії переробки.

Місцевого виробництва органічних продуктів для завантаження нових потужностей зростаючої кількості таких компаній стає недостатньо, тому імпортери вимушені шукати сировину за межами своїх держав. Європейські компанії розглядають Україну як важливого стратегічного партнера у постачанні органічної продукції на заміну сировини з Китаю. Вигідне географічне розташування України дозволяє здійснювати постачання як автомобільним або залізничним транспортом, так і морським шляхом – судном або баржею [1].

Недостатня підготовка підприємства до експорту органіки та незнання ринку і недотримання вимог іноземного законодавства стає перепорою на шляху виробника до прямих контрактів з іноземним покупцем. Вимагає вдосконалення товарна диверсифікація й географічна структура ринків агропродовольчої продукції. Адже географічна структура експорту не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємин з тією чи іншою країною. Більш ніж 50% експортних поставок продукції АПК припадає лише на 5% країн світу, з якими Україна співпрацює в цій галузі. Це ставить державу в певну залежність від цих країн, а також впливає на продовольчу безпеку країни [1; 3; 4].

Сприяти ж розширенню експорту стратегічно визначених груп харчових продуктів та сировини на світові ринки, у тому числі на ринок ЄС можливо шляхом:

- наближення законодавства України до законодавства ЄС у сфері сільського господарства;
- широкого впровадження постійно діючих процедур, заснованих на принципах системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (НАССР) на потужностях харчової та переробної галузей;
- інформування сільськогосподарських виробників щодо фітосанітарних вимог країн імпортерів;
- залучення додаткових ресурсів до виконання моніторингових та протиепізоотичних програм, які є зовнішніми зобов'язаннями України;
- створення належної системи оцінки відповідності виробництва органічної продукції;
- запровадження системи консультацій представникам бізнесу щодо вирішення питань торгівлі на ринку ЄС та інших країн світу;
- сприяння участі сільськогосподарських виробників у міжнародних виставково-ярмаркових заходах [6].

Переваги загальноєвропейського вектора зумовлює можливості доступу до нових технологій, інвестицій, що потрібні для розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Необхідною умовою інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності АПК на сучасному етапі стає, насамперед, підвищення ефективності використання її експортного потенціалу. Нарощування експортного потенціалу відкриває можливості для входження України в систему міжнародних господарських зв'язків і використання переваг міжнародної торгівлі при вирішенні завдань економічного розвитку держави за рахунок розширення обсягів, покращення структури та умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

### **Література:**

1. Експорт органіки: інструкції для компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=eksport-organiki-instrukcii-dla-kompanij>.
2. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
3. Культури і країни з найбільшим експортним потенціалом для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/40532-kulturi-krayini-z-nayblshim-eksportnim-potencalom-dlya-ukrayini.html>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Україна має ЗВТ з 45 країнами – Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/7/627817>.
6. Шість експортних орієнтирів для АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/22-shist-eksportnih-orientiriv-dlya-apk>.

# **ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: MANAGEMENT AND PRODUCTION ISSUES**

**Білецька І. М., д.е.н., доцент**

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ: ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ МУЛЬТИСИСТЕМНОЇ СТРАТЕГІЇ**

Україна володіє унікальними і різноманітними природно-кліматичними умовами та ресурсами, історико-культурною спадщиною, народними традиціями, мережею рекреаційно-лікувальних та санаторно-курортних об'єктів, що формує значний потенціал розвитку галузі туризму в цілому та туристичних підприємств зокрема. Проте наявні можливості не реалізовані, а вітчизняні підприємства туризму не в повній мірі виконують властиві їм соціально-економічні функції та завдання, поступаючись за ключовими параметрами обсягів і ефективності діяльності суб'єктам туристичного бізнесу держав із високим рівнем розвитку туризму. Такі обставини все більше актуалізують проблему обґрунтування теоретико-прикладних рекомендацій відносно розробки і застосування нових сучасних та ефективних механізмів та інструментів інноваційного менеджменту підприємств туризму. Комплексна і системна політика туристичних підприємств щодо створення і реалізації інновацій у всіх функціональних сферах та структурних напрямках господарювання дозволяє представити на ринку більш якісний і конкурентоспроможний туристичний продукт, причому значно ширшого асортименту і діапазону послуг, забезпечити вищу ефективність бізнес-процесів та кращу комунікацію зі споживачами послуг, контрагентами, партнерами по бізнесу, елементами бізнес-інфраструктури туризму.

Зростання конкуренції на внутрішньому ринку туристичних послуг, беззаперечно, ускладнило умови розвитку українських туристичних підприємств та активізувало потребу в нововведеннях як чиннику підвищення якості і конкурентоспроможності туристичних послуг. Водночас політика підприємств у цій сфері повинна бути системною і мати стратегічний характер із чітко визначеними напрямами реалізації. У підсумку аналізу стану і тенденцій, умов функціонування підприємств туризму в Україні встановлено, що перспективними кроками їх подальшого інноваційного розвитку можна вважати: створення нових інноваційних продуктів та сервісів, виведення на ринок нових туристичних послуг, удосконалення організаційно-управлінських процесів, інформаційно-

технологічного, інтелектуально-кадрового, фінансового забезпечення інноваційної діяльності, активну інформатизацію та впровадження маркетингових інновацій, інтеграцію в єдиний інформаційно-туристичний простір.

Відповідно, зазначене обґрунтувало необхідність визначити такі пріоритетні напрями інноваційного розвитку туристичних підприємств: 1) організаційно-управлінський з орієнтацією на вдосконалення внутрішніх організаційно-управлінських та бізнес-процесів у частині управління інноваційною діяльністю; 2) інформаційно-технологічний, що спрямований на впровадження нових інформаційних технологій у здійсненні туристичної діяльності, доєднання до єдиних інформаційних баз та мереж регіонального та глобального туристичних ринків; 3) фінансово-інвестиційний у контексті формування достатнього інвестиційного забезпечення та раціонального використання фінансових ресурсів, що спрямовуються на інноваційний розвиток; 4) маркетинговий зі створенням та просуванням бренду підприємства, впровадженням нових методів та інструментів рекламування та реалізації туристичних продуктів і послуг; 5) інфраструктурний, що передбачає модернізацію існуючої та розбудову нової внутрішньої і зовнішньої інфраструктури інновацій туристичного підприємства, активне впровадження інструментів аутсорсингу; 6) іманентний із завданнями нових підходів та спробів задоволення потреби в туристичних та суміжних послугах; 7) інтегрований, орієнтований на вертикальну, горизонтальну та діагональну інтеграцію з зовнішніми суб'єктами для покращення функціонального забезпечення інноваційної діяльності; 8) кластерний, що передбачає участь туристичного підприємства у створенні та функціонуванні регіональних туристичних кластерів, формування тісніших коопераційних зв'язків між підприємствами туристичного ринку, зростання рівня спеціалізації, концентрації бізнесу, оптимізації витрат на створення і впровадження інновацій; 9) інтерактивний просторово-мережевий, що передбачає формування регіональних мереж туроператорів, просування сучасної моделі брендингу та провадження інструментів франчайзингу.

Реалізація політики інноваційного розвитку за цими напрямками передбачає ретельне стратегічне планування і проектування впровадження інноваційних змін, інституційною основою чого є стратегія мультисистемного інноваційного розвитку туристичного підприємства, реалізація якої забезпечує його стабільний структурно збалансований розвиток на інноваційних засадах.

Стратегічні та операційні цілі стратегії зорієнтовані на комплексну і системну інноваційну діяльність, що в підсумку і забезпечує досягнення її мети, а також орієнтує на створення середовища довгострокового інноваційного розвитку. При цьому ключовими елементами стратегії мультисистемного інноваційного розвитку туристичного підприємства є її мета, стратегічні цілі, завдання, операційні заходи. Управлінський блок стратегії включає: суб'єкти, об'єкти, ресурсне та організаційне забезпечення, процес моніторингу й оцінювання результатів впровадження заходів стратегії. Необхідними умовами ефективної реалізації стратегії є: повнота, комплексність та достатність інформаційно-аналітичного, нормативно-правового, фінансового, інтелектуально-кадрового та матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Стратегічні та операційні цілі стратегії мають орієнтуватися на реалізацію інноваційного потенціалу підприємства, впровадження маркетингових інновацій та зростання рівня його конкурентоспроможності, забезпечення іманентного внутрішнього розвитку туристичного підприємства, його горизонтальної, вертикальної та діагональної інтеграції, впровадження процесів інтерактивного регіонального розвитку з формуванням регіональних мереж, впровадженням моделей 4D-брендингу та механізмів франчайзингу.

Інша невід’ємна умова ефективності – це розробка і формування на підприємстві належного інституційного забезпечення, що скеровуватиме інноваційні процеси на досягнення окресленої мети та визначених стратегічних цілей. Інституційне забезпечення розвитку туристичних підприємств на інноваційних засадах передбачає закріплення на підприємстві інститутів інноваційного розвитку, удосконалення комплексу нормативно-правової документації (зокрема, концепції, стратегії, програми інноваційного розвитку, ін.) та створення й впровадження неформальних інститутів інноваційного розвитку (інноваційної корпоративної культури, ідеології інновацій тощо). Йдеться про формування корпоративної культури, розвиток інноваційних цінностей, визнання і підтримку нових інноваційних проектів, впровадження соціально-психологічних, ідеологічних методів стимулювання інноваційної діяльності.

Забезпечення підтримки процесів інноваційного розвитку туристичних підприємств потребує свого адекватного врегулювання на засадах формування відповідного організаційно-економічного механізму, який передбачає агрегацію таких структурних компонент, як інституційно-правовий базис, управлінсько-функціональний апарат, інформаційно-аналітичний блок, науково-технічне забезпечення, фінансово-інвестиційна підтримка, ринково-інтерфейсна надбудова, інтелектуально-кадрова складова, матеріально-технічне забезпечення.

Функціонування організаційно-економічного механізму розвитку туристичних підприємств на інноваційних засадах передбачає дотримання стратегічної орієнтації на формування адекватного ресурсного базису, побудову організаційно-управлінських структур регулювання процесів інноваційної модернізації, оптимальний розподіл повноважень, обов’язків і відповідальності в ході реалізації інноваційних проектів, збалансування стратегічних і тактико-оперативних цілей у сфері інновацій із можливостями наявного ресурсного потенціалу підприємств туризму, налагодження дієвих комунікаційних взаємозв’язків із суб’єктами інноваційного процесу туристичної сфери.

### Література:

1. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2014. № 2. С. 122-135.
2. Шульгіна Л.М. Дослідження продуктової та цінової складових комплексу маркетингу туристичних підприємств України. *Вісник Академії праці і соціальних відносин*, 2005. № 5. С. 134-145.
3. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2009. № 6. Т. 3. С. 7-11.
4. Васильців Т.Г. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні. *Економічний часопис-XXI* : Науковий журнал, 2015 № 3-4 (1) С. 24-27.

## **THEORETICAL-METHODICAL FUNDAMENTALS OF FARMERS FUNCTIONING IN UKRAINE**

The formation of a multifaceted economy has led to the tremendous foundation of farming small forms in agriculture, to the development of an organizational form such as farming whose role is significant precisely in ensuring employment in the countryside, raising incomes of the rural population and the commodity supply formation of certain types of agricultural products. Farms have confirmed their high viability due to their inherent economic isolation and freedom, family basis, high adaptability to external conditions of operation, which creates the motivation for high-performance work. However, the low level development of their logistical base, the predominance of extensive agricultural production technologies and the high labor costs significantly reduce their competitiveness in highly competitive agricultural markets, limit their opportunities for development and human capital increase in rural areas. In such circumstances, there is an objective need to create a favorable environment for the functioning of farms, focused on enhancing their competitiveness in the context of European integration and ensuring the sustainable development of rural areas within the framework of forming a balanced agricultural structure.

In a short period of time, peasant farms have undergone a stage of their emergence, a difficult period of formation and shifting positions in the production of certain types of agricultural products, and now they have entered a stage of development in the new conditions of European integration, globalization climate change, power decentralization and rural communities unification.

Nowadays duality is allowed in the definition of “farm”, because it identifies the concept of “peasant economy” and “farm”. The study of business small forms features proves that the dual character is embedded in the very phrase – the farm, because, on the one hand, is focused primarily on the market character, and on the other, can not be ignored the historical specificity of domestic peasant farms.

The modern farming is proved to be significantly different from the classical “Chayan” model of the peasant economy, because it functions in other historical and macroeconomic conditions, characterized by changes in motivation, transformation of the economic mentality and value system, in particular, today the economic entities at the level of economic mentality consider themselves as an entrepreneur but not as a peasant [1]. This is due to the fact that the farm has more powerful material and technical base, is oriented towards the use of innovative technologies, as well as their legal status, motivation to work allow to believe that the concept of “farmer” is more appropriate for modern conditions, and the concept of “peasant” has more social than economic meaning.

The term “family farming” refers to the form of farming that is carried out by the family or its individual members, or with the involvement of employees who do not exceed the number of employed in the production of family members. Therefore,

family farms can be attributed to households and part of farms that correspond to the criteria which were mentioned above. We believe that farming differs from the peasantry in the first place by the basic purposes of carrying out production and economic activity, and the common features are private ownership of land and household members labor.

The basic principles of farms forming and functioning are: the principle of economic independence; the principle of personal interest; the principle of rationality; the principle of direct participation; the principle of flexibility; the principle of full property liability; the principle of environmental friendliness; the principle of professionalism [2].

The author's approach to the farming concept definition is deal with the agricultural producer who concentrate on private ownership of the production means where land and their activity is based on the labor use of agriculture members and partially employed workers and carries out its activities for the production purpose and sale of agricultural products and food. Characteristic features of the farm are: specific factors of production: land, labor, capital and entrepreneurial initiative; the farmer is a business entity combining the functions of owner, worker, production organizer and entrepreneur; functioning is ensured by the high-productivity, intensive work of the farmer himself, his household members and his employees.

Two concepts of peasant economy development are distinguished: as an entrepreneurial economy where the owner hires himself as a worker, and as a working family farm where the family receives a single labor income as a result of annual labor costs and compares its efforts with obtained material result.

It is proved that the models of peasant farms behavior differ in the following indicators: components that are taken into account when constructing the model of behavior; information; external factors. Five options for interpreting the peasant farms behavior are identified: a peasant model that maximizes income and a tenant model based on the classical theory of profit maximization are traced under domestic conditions to the functioning of small farms producing livestock products; the "risk-averse" farmer characterizes the behavior of small farms that choose the conservative type of behavior that is typical for small and medium-sized farms operating in the "shadow" agricultural market; the "peasant evading other workers" and the "farmer peasant economy" models incorporating the "new home economy" theory, the main reason for the non-standard behavior of peasant households is their focus on maximizing not profit but utility.

The basic models of the subjects development of rural family economy are systematized on the strategic goals basis of their development: the labor farm model which is family farms characteristic and started their activity in the field of agribusiness based only on the use of labor by members of the agriculture. Production volumes in farms of this type are limited by the financial capacity and labor potential of the rural family, but the latter factor of production may be increased by attracting the services of third parties;

the farm-to-work model is, in its essence, a farm of this type similar to a private enterprise, and the family nature of the business is manifested only through the ownership of land and leases on agricultural land, fixed assets and family production



management. The majority of these farms belong to small and medium-sized agricultural businesses;

the family corporation model takes place when the scale of the family business goes beyond the parameters set by law for small and medium-sized businesses, but the control of business is exercised by members of the same household.

Taking into account the need to adapt the taxation and accounting systems to the international standards of financial reporting, as well as to increase the efficiency of government support for small producers, requires improving the methods of typing business entities. In order to ensure the unity of methodological approaches to the typologization of agribusiness entities, it is proposed to include the value of agricultural land as a primary means of production for business entities in net assets. The statistical basis of the calculation is the statistical form 6-land, which shows the area of land use, and the value component must be determined on the basis of the regulatory monetary valuation of agricultural land, which was put into effect in 2017. Obviously, subject to the lifting of the moratorium on the sale of agricultural land the valuation may be determined by the market value established in the region.

A distinctive feature of farms specializing in crop production is seasonality [3]. It is found that most farmers do not record non-agricultural income in their financial statements in order not to lose the status of “agricultural producer”, which provides for tax benefits and the possibility of attracting state support on a non-refundable basis. In order to solve this problem, it is advisable to expand the list of agricultural production activities, which are classified as “agricultural production”, including to them, the provision of services to households and other economic entities in the field of agribusiness for the implementation of certain technological operations, rural tourism, folk crafts.

### **References:**

1. Byba, V.A. (2017). Teoretychni osnovy funktsionuvannia fermerskykh hospodarstv Ukrainy. Stalyi rozvytok ekonomiky [Theoretical bases of functioning of Ukrainian farms. Sustainable economic development]. [in Ukrainian]
2. Lypchuk, V.V., & Hnatyshyn, L.B., Kordoba, O.M. (2010) Fermerski hospodarstva: stan, problemy ta stratehii rozvytku : monohrafiia [Farms: status, problems and development strategies]. Lviv. [in Ukrainian]
3. Horovyi, V.P., (2007) Farmerstvo Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia. [Farming in Ukraine: theory, methodology, practice: monograph] K. [in Ukrainian]

**Ratoshnyuk T. M., Candidate of Economic Sciences**  
*Institute for Agriculture of Polissia of  
National Academy of Agricultural Sciences of Ukraine  
Zhytomyr, Ukraine*

**Kapitula L. L., Candidate of Economic Sciences**  
*Zhytomyr College of Technology  
Kyiv National University of Civil Engineering and Architecture  
Zhytomyr, Ukraine*

## **ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR**

The task of state, regional and local self-government bodies is to stimulate the development of organizational forms of associations which, together with ensuring innovative development of competitive production, will have a positive impact on rural development.

We have determined the basic principles of free development of agrarian entrepreneurship, various forms of ownership, development of small business, preservation and rational use of existing material and technical base of production, staffing, organization of production and its social service [1].

The *first principle* implies the development of entrepreneurship on the basis of all forms of ownership – state, collective and individual (private). This is in line with the divestment and privatization program and provides a more stable base for entrepreneurship in a market environment.

The essence of the *second principle* is the need to combine different organizational forms of entrepreneurial activity: agro-factories, agro-firms, production systems, PCBs, state-owned enterprises, societies, inter-economic and joint ventures, joint-stock and unit companies, agro-shops of industrial enterprises, cooperatives, families and individual farms. This will ensure the stability of the agrarian economy in extreme situations and competitiveness in management.

The *third principle* of entrepreneurship development, based on the concept of demonopolization, implies the need to combine different sizes of entrepreneurship, regardless of organizational forms. These can be large, medium and small agro-industrial complexes, agro-firms, cooperatives, peasant (farmer) farms, personal subsidiary households, agro-shops of industrial enterprises, agro-shops of city dwellers, cooperatives. The difference in size of economic units in the agrarian sector is caused by two important natural factors: the uneven territorial displacement of historically existing people and the different characteristics of the agricultural potential of the land.

The *fourth principle* of business development is the widespread involvement of citizens on the basis of accelerated development of small-scale agrarian entrepreneurship, while maintaining optimal ratios of different farm sizes.

The *fifth principle* of business development is to promote deepening of specialization and expansion of cooperation. Entrepreneurship is closely linked to, based on, professionalism, generates and deepens it. Professionalism, in turn, is

generated by the specialization of labor and also contributes to its deepening. The deepening of specialization in order to preserve industrial and technical ties requires the development and expansion of cooperation. The foreign practice of developed countries confirms that with the development of small business specialization is deepening and cooperation is expanding especially fast. The small size of farms does not exclude their specialization.

The *sixth principle* of entrepreneurship development is the preservation and more efficient use of the existing material and technical base of food production, which is due primarily to the specific economic situation in the country. The development of small business requires the creation of a new small-scale material and technical base of production. However, the state, society as a whole, and especially potential entrepreneurs do not have the necessary resources to accomplish this task in the near future. The way out is the development of entrepreneurship on the existing material and technical basis of food production and the gradual creation of a more effective agrarian basis.

The *seventh principle* involves the staffing of rural development on the models of excellence of the European Quality Management Fund (EFQM Excellence Model, or abbreviated Q-management).

In view of the implementation of these principles, the following specific directions of development of agrarian entrepreneurship are possible and expedient: 1) contract entrepreneurship at existing and newly created state and collective enterprises; 2) creation of peasant (farm) farms; 3) expansion of the number and size of private farms of rural residents; 4) development of agricultural workshops of enterprises of other sectors of the national economy; 5) development of urban dwellings; 6) development of private agricultural firms and private leasing enterprises; 7) introduction of positions of deputies and advisers to community leaders, village and village councils on quality management and production, environmental services.

Existing organizational and legal forms of entrepreneurial activity predetermine the objective need for synergistic structuring of modern agrarian entrepreneurship, which is considered possible in three directions. To the first should include the spread and comprehensive development of agricultural service cooperatives, which will provide the benefits of large-scale agribusiness, while preserving the motivational benefits of private farming. To the second is the urgent need for a radical transformation of economic relations in agriculture due to the involvement of agricultural producers in vertical integration processes. To the third is to strengthen the importance of using intellectual property in the development of the agricultural sector of the economy. Improvement in the organization and management of production, the use of NTP achievements in the reproduction process, the growth of labor productivity, and others are considered to be factors contributing not only to the stabilization of the economy, but also to economic growth. Each of these factors is in one way or another related to economic interests. Their coordination depends on solving many problems of individual development of economic entities and regional competitiveness, which are caused by degradation of resource potential, technological and economic imbalance. At the same time, as foreign and domestic experience shows, unity of interests is ensured within integrated structures. In determining the feasibility of

creating an integrated structure, the first thing to consider is: the features of the technologies used; financial sustainability indicators of participants; the degree of mutual importance of enterprises.

In the system of regional agroindustrial complex, this is to ensure the coordinated activity of different economic and legal structures involved in the organizational and technological cycle of production of certain types of ready-to-use products, focusing efforts on the economic and social interest of each of them in obtaining a high end result, in a better organization and stabilization of the agricultural market. The state should be present at all levels of government – national, regional and local, including at the level of various organizational and legal forms. As the neoclassicist of the world economy Adam Smith noted, the state is always involved in the best execution of works [2].

Actually to use the search for new integrated forms of cross-sectoral cooperation is urgent, which should revive the broken production and technological ties, restructuring production through coordination of activities of all links of the chain and attracting significant financial resources, which is especially urgent for rural development. In obtaining the conditions for the development of competitive and, at the same time, socially-oriented agro-industrial production, further development of integration processes is seen in the formation of large organizational and administrative structures by establishing direct inter-economic ties of independent enterprises and intergovernmental self-governance mainly using cooperative mechanisms and cluster forms of regional cooperation [3].

The creation of organizational forms of agro-industrial integration and their improvement should bring agro-industrial production to a qualitatively new stage of development, which meets the requirements of the market economy of European countries, while achieving high efficiency due to the introduction of new intensive technologies that ensure non-waste in the processing of agricultural raw materials, labor reduction, reduction and complete elimination of losses of resources and finished products, and will contribute to the output of agro-industrial production of our state to a new world level.

### **References:**

1. Report on NDR 40.01.00.10.P. "Theoretical Foundations of Cooperative-Integration Development of Agrarian Entrepreneurship" of ISGP NAAS of Ukraine / Ye. Khodakivsky, T. Ratoshnyuk, L.L. Kapitula. Zhytomyr, 2016. 69 p.
2. The National Paradigm of Sustainable Development of Ukraine / According to the General. ed. Acad. NAS of Ukraine, B.E. Paton. K.: State Institution «Institute of Economics of Environmental Management and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine», 2012. 72 p.
3. Ratoshnyuk T., Kapitula L., Martynyuk M. (2019). The role of agrarian entrepreneurship in the development of the national economy of Ukraine in the context of European integration // Agrarian Policy of the European Union: Challenges and Prospects: Monograph // Ed. T. Zinchuk. Kyiv: "Center for Educational Literature", 391-402.

## **HEDGING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT FOR CURRENCY RISK MANAGEMENT IN ENTERPRISES**

In conditions of financial instability, the problem of effective management of foreign exchange risks of the enterprise becomes especially urgent. This management plays an active role in the overall system of financial management, ensuring the reliable achievement of the main goals of the financial activity of the enterprise.

The purpose of currency risk management is to ensure the financial security of the enterprise in the process of its development and to prevent a possible decrease in its market value. Investigating the impact of financial volatility on currency risks is a major concern for foreign entities.

In modern conditions of further devaluation of the national currency, which has depreciated 3.5 times in comparison with US dollar for the last three years, one of the main tasks facing domestic foreign economic entities is to formulate effective tactics and strategies for managing currency risks [3].

The activity of enterprises that are subjects of foreign economic activity are prone to financial instability and currency risk, which are caused by the volatility of their environment. Ukrainian companies investing in imported equipment usually plan purchases in foreign currency. Exchange rate fluctuations can contribute to both improving and deteriorating their financial condition. Therefore, when conducting their business, it is necessary for them to consider the risks and apply the appropriate methods of reducing them.

Financial instruments are one of the available instruments for managing currency risks in enterprises, and one of them is hedging, which allows to reduce currency risks when purchasing equipment with currency. The use of hedging will either completely eliminate or partially offset the risk of possible financial losses.

The increase in the degree of influence of financial risks on the results of operations and financial stability of the enterprise depends on rapid volatility of the economic situation in the country and the financial market conditions, the expansion of the sphere of financial relations of enterprises, the emergence of new financial technologies and instruments, as well as a number of other factors.

Therefore, identifying the economic nature of financial risks and establishing the forms of their impact on the performance of the enterprise is one of the urgent tasks of the financial management system, the quality of which directly determines the level of financial security of the enterprise. One of the areas of financial management is to create an effective financial risk management system, while the risks need to be identified in advance.

The identification of financial risks means determining all types of possible risks associated with each specific transaction or activity. At the same time, it is important to distinguish from the portfolio of financial risks the risks that depend on the enterprise itself (internal risks) and external risks, which are determined by the

macroeconomic situation. Only on the basis of a comprehensive two-sided analysis of the internal capabilities of the enterprise and the needs of the external environment, in which it is supposed to carry out economic activities, can the financial stability of the enterprise in unstable conditions be ensured [1].

For domestic companies, the most inherent is the operational currency risk, which directly affects the overall level of their financial stability. The concept of financial stability is still debatable. Issues of exchange risk problems in foreign economic activity were studied by such scientists as I. Blank, K. Burenko, I. Verbitska, Mozgovy, S. Mochernyi, R. Pikus, A. Filipenko and others. Despite this, the domestic economic literature has paid insufficient attention to the problem of hedging currency risks with the help of fixed-term financial market instruments.

Typically, businesses are exposed to three types of currency risks: operational, translation and economic [2].

Currency risk is a type of risk inherent in financial transactions that accompany an entity's foreign economic activity. Its manifestation is the loss of profit as a result of the direct impact of changes in the foreign exchange rate used by the enterprise in conducting transactions in currency [2].

Currency risks are associated with various types of financial and economic activity of enterprises, namely:

- commercial activity;
- investment activity;
- credit operations;
- currency transactions.

It is important to note that businesses need not only to beware of risks, but also to analyze in time the causes of undesirable developments, to take into account previous negative experience, to constantly adjust the system of operational activity from the point of view of maximizing the results. Very often, businesses are faced with the problem of the inability to forecast cash flows due to fluctuations in exchange rates. Due to the risks and uncertainties in decision making, businesses are forced to look for ways to reduce financial losses. Let us consider using hedging as a way to reduce currency risk. Hedging is a risk mitigation process aimed at creating protection against financial loss in the future.

Hedging as a variant of minimizing financial risks is considered in a broad and applied aspects. In a broad sense, hedging is a process of using any mechanism (internal and external) to reduce the risk of financial loss. In a narrow, applied sense, hedging is an internal financial risk mitigation mechanism based on the use of various financial instruments (derivative securities - derivatives (options, swaps, forward and futures contracts) that confirm the right or obligation of their owner to buy or to sell securities, currency, commodities, etc. on a predefined basis in the future.

Futures and options are hedged on stock exchanges, so relationships between businesses and stock exchanges, brokers, clearing houses additionally arise as for the sale and purchase of these financial instruments. Foreign currency risks hedging involves the need to use foreign currency in the activities of foreign exchange entities, which in this case is characterized as a hedged item.

The market of derivatives in Ukraine is a relatively young segment of the financial market and is represented by futures contracts, options and certificates. Currency futures contracts appeared only in 2015, so it can be concluded that Ukrainian companies do not have much experience in the field of currency risk management in comparison with other European countries. In 2017, the emission of derivatives was carried out with two issues of option certificates totaling UAH 32.5 million. At the end of 2017, the number of issues of derivatives on the stock exchanges was 249. According to the results of 2017, the volume of derivatives trade amounted to UAH 5.62 billion.

In case we consider market type, all transactions were performed in the fixed-market segment. The most popular types are forward contracts for currency pairs: GBP/USD, USD/UAH, EUR/USD, USD/JPY. The market of derivatives has been declining over the last three years [4].

The use of the hedge method is illustrated by the following example. For example, in December 2019, an enterprise will need \$ 1,000,000 US to pay for imported equipment. In order to reduce operational currency risk, the company enters into 100 futures contracts in January to purchase \$ 10,000 US with each contract. In total, \$ 1 million. US. The data on the current exchange rate are summarized in the Table 1.

Table 1

**Calculation of the value of the commodity contract at the current rate**

<b>Month</b>	<b>Exchange rate (UAH for 1 USD)</b>	<b>Calculation of the value of the commodity contract</b>	<b>Cost of the commodity contract (true value of hedged item), UAH</b>
October	28,00	28,00*1000000 USD	28000000
December	27,90	27,90*1000000 USD	27900000

*Source: developed by author [5]*

Thus, the losses due to the growth of rate will be:  $28000000 - 27900000 = 100000$ . This is shown in Table 2.

Table 2

**Futures exchange rate**

<b>Month</b>	<b>Exchange rate (UAH for 1 USD)</b>	<b>The procedure for calculating the value of futures contracts</b>	<b>Cost of the futures contracts (true value of hedged instrument), UAH</b>
October	28,10	28,10*10000 USD *100 x x 100 contracts	28100000
December	28,02	28,02 *10000 USD *100 x x 100 contracts	28020000

*Source: developed by the author [5]*

Since the currency was bought at a lower price, the profit margin will be:  $28100000 - 28020000 = 80000$  UAH. So, the losses are partially (80%)

compensated:  $100,000 - 80,000 = 20,000$  UAH. Efficiency ratio of hedging:  $100,000 : 80,000 = 1.25$ .

This example of hedging is considered effective and means that the change in the cash flow of the hedged item does not significantly exceed (by 1.25 times) the change in the cash flow from the hedging instrument. If the excess was greater, the hedging operation would be considered ineffective. It should also be noted that in this example, the particular case is considered where the volume of futures items opened is fully consistent with the volume of hedged items and the timing of delivery at the futures market coincides with the needs of the hedge (a type of trading participant who is intended to conduct exchange operations to hedge against the risk of price changes).

Thus, it can be concluded that hedging is an effective tool for regulating the level of currency risk of enterprises that purchase equipment with currency. The purpose of currency risk hedging is to fix a future exchange rate that will either completely eliminate or partially offset the risk of possible financial losses.

### References:

1. Krisyuk L.M., Korecka O.V. (2015) Upravlinnya stijkystu rozvitku malih i serednih pidpriyemnykh struktur portovoyi diyalnosti *Molodij vchenij*. vol. no. 19. pp. 82-86.
2. Melykh O.Ju. (2016) Valjutni ryzyky sub'ektiv ghospodarjuvannja ta naprjamy jikh minimizaciji v umovakh ghlobaljnoji finansovoji nestabiljnosti *Drughi naukovy chytannja pam'jati S I Jurija Zbirnyk naukovykh pracj*. pp. 93-96.
3. Arkhyv valjutnykh kursiv. (n.d.). Retrieved December 3, 2018, from <https://index.minfin.com.ua/exchange/archive/nbu/curr/2018-12-03>.
4. Richnyj zvit za 2017 rik Nacionaljnoji komisiji z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku, from <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07>.
5. Petrashko L.P. (2012) Valjutni operaciji. Navchaljnyj posibnyk Kyjiv: Znannja. (in Ukrainian)

**Sheshliuk O. S., Assistant Lecturer**  
*Ukrainian State University of Food Technologies*  
*Kyiv, Ukraine*

## TENDENCIES OF IMPLEMENTATION OF REMOTE WORK PRACTICES TO THE FOOD INDUSTRY

Changes in the Ukrainian socio-economic situation and its individual regions have a great impact on the labor market of the country. The market is also affected by economic globalization, increasing competition at the international level, development of information and technological infrastructure, prospects of accession to the EU. One of the recent trends on the labor market of Ukraine over the last decade has been dissemination of non-standard forms of employment.

Remote work is one of the fastest growing and well-developed forms. It is a method of organization of employee's or individual entrepreneur's labor activities, which allows working remotely, using modern information and communication



technologies. The rapid development of this sphere is explained by many factors, including shifts in the economy structure, improvement of information technologies, increase of labor mobility, and employees professional level. The global economic crisis has increased the desire of employers to save fixed costs by way of moving employees to the remote work regime, which allows to increase their own competitiveness.

The founder of the remote work is Jack Nilles. He was the first to develop this concept (at that time it was called "telecommuting"). In 1972, he came up with the idea that it is not necessary to keep employees in the office, since modern communication tools allow to keep in touch with employees on distance. Quite soon he put this idea into practice. It was based on the communication between employees and their employer via telephony. In order to test his theory in practice, Mr. Nilles set up experiments at the University of Southern California, as a result of which he prepared a report and received funding from the US National Science Fund.

The US authorities were quite interested in developing the idea of telecommuting, as it could be a solution of transport problems and traffic jams in big cities. The new labor organization could allow these issues to be addressed, while at the same time it could provide citizens of countryside with an opportunity of employment. In 1979, Jack Nilles' writings were examined the head of the US Special Committee on Economic Development, Frank Siff. He continued and developed the ideas of the scientist and invented the new term "flexi place" – "flexible workplace" [1].

Some of the Ukrainian scientists have also devoted their researches and scientific works to the issue of remote employment, e.g. economists I. Bondar, T. Buromenko, O. Volkova, A. Kolota, N. Kutsay, E. Libanova, M. Ludany, I. Motorna, D. Salahyeva and others. The legal aspects of such work were examined by the following specialists: N. Alimova, D. Andreev, M. Belyaev, V. Vasiliev, N. Vishnevskaya, D. Vishnevsky, E. Gorbunova, V. Ignatkina, A. Lushnikov, M. Lushnikova, I. Kiselev, O. Korkin, D. Morozov, I. Pogodina, V. Soyfer, M. Shabanova.

I. Kiselev defined the term "remote work" as the kind of work activity performed in a place remote from the central office, which eliminates the possibility of communication between the employee and management [2, p. 123]. I. Borodin defined it as the process of performing of an employee's job outside the traditional office by means of telecommunication technologies [3, p. 14]. The Macmillan Dictionary explains that a "remote" employee should be considered as a person who works at home while using a computer and communicating with the office or customers through telephone, fax or e-mail [4].

It is worth noting that in all over the world, the process of outflow of office employees started not so long ago. The financial crisis of 2008 had become a small impetus to this process, while global computerization trends have also influenced it.

The development of the Internet and Internet technologies has allowed some categories of employees to reduce the number of visits to the office and even to move to remote work mode completely. For example, if we consider the spread of freelance in the CIS area, the popularity of this type of employment has increased with the

development of the Internet. The first remote work jobs were programmer, designer, and journalist.

Companies or individual entrepreneurs hire remote workers to perform certain individual, one-off tasks, and sometimes for constant, long-term engagement. In this case, such an employee may live in another city or even in another country.

More and more corporations and small businesses are opting for remote workers who work remotely, more than their office subordinates. Outsourcing services, in the broad sense of this word, are beginning to conquer the world. Such tendency is caused not only by more rational costs distribution by the employers. The telecommuting market is so diverse that it is possible to find a contractor that suits all parameters (price, terms, professional skills and opportunities, etc.) for just any task. The most often employed remote workers are the following:

- programmers;
- designers and journalists;
- accountants;
- translators;
- photographers and artists;
- copywriters;
- lawyers;
- psychologists and coaches;
- realtors;
- marketers;
- managers;
- actors;
- models.

In addition, as studies have shown, not all professions can be converted to a remote format, for example doctors, police, firefighters, etc. Although, there are certain cases when doctors can consult their patients and teachers teach classes on distance, for example by using Skype.

In general, remote employees can be found in all economy spheres and industries. Creative studios, in the classical sense (design, programming, copywriting, management, etc.) become history, and remote workers who create teams and groups in the remote work regime take their niche. Demand for remote workers has increased by 58% over the past few years. Remote work in this case acts as an additional source of income. The development of teleworking is a rational direction of development, which leads to diversification of income, and helps independent specialists to avoid financial difficulties.

Separately, it is important to outline the prospects of remote work implementation to the food industry. First of all, at food companies, it can be effective to manage staff remotely. Such employees' management mode would help to save time for managing employees. Moreover, some technical processes should be automated so that they can be controlled from any location - remotely. This direction also would help to reduce time consumption and enhance efficiency and quantitative performance in the food industry. In addition, another interesting direction of implementing remote work to the

food industry is hiring of remote employees (scientists) to perform laboratory researches. This would help to save costs usually used for salaries paid to permanent laboratory workers at a particular food company, and attract skilled and narrowly focused scientists for each specific task.

### **References:**

1. Vicky Gan. The Invention of Telecommuting. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.citylab.com/life/2015/12/the-invention-of-telecommuting/418047>.
2. Baikov A. Telecommuting as one of the varieties of flexible employment in Latvia. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.balticcourse.com/rus/opinion/?doc=48651>.
3. Borodin I. Legal status of a remote employee (in the order of formulation of the problem) / I. Borodin // Labor law. – 2008. – № 5. – P. 13-20.
4. Macmillan Dictionary. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/teleworker>.

# **PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS**

**Bahorka M. O., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor**

*Dnipro State Agrarian and Economic University*

*Dnipro, Ukraine*

**Pysarenko V. V., Doctor of Economic Sciences, Professor**

*Poltava State Agrarian Academy*

*Poltava, Ukraine*

## **IMPLEMENTATION AND EFFICIENCY OF MARKETING STRATEGIES OF ECOLOGIZATION THE PRODUCTION AT AGRARIAN ENTERPRISES**

In the context of the practical implementation of the declared measures, agrarian entities which work with the production of the organic produce for carrying out economical, ecological and social functions, provision of the efficient activity under rapidly changing conditions in the environment, as well as struggling for strong positions at the market of the ecologically clean agrarian produce, have to choose their strategy of development [1, p. 194].

The main strategic priorities of the certified organic enterprises are the following:

- confirmation of the organic technologies in agrarian production as the ideal model for the steady development of rural areas; social-ecologic direction is implemented by it;
- increase in the number of organic producers, which consider ecological care, ecological rationality and social logic;
- implementation of the balance between the demand and supply for the agrarian produce, environmental protection and social support of the agriculture;
- strengthening of the position of organic producers at the food market through increase in the amounts of production and distribution of agricultural produce;
- provision of the extended restoration of the organic enterprises at the expense of increasing efficiency of work and maximal financial results;
- beneficial public activity toward the development of the local society in the region and the society in general [2].

The analysis of the results of the carried out estimation gives reasons to state that the strengths of the organic agrarian producers are the following:

- for small-scale produce enterprises – provision with human resources, motivational policy, management over finances, structure of managing the enterprise, flexible consideration of the market trends, staff management;
- for middle-scale produce enterprises – provision with human resources, reaction to trends in the development of the market, structure of management at an enterprise, motivational policy, staff management;

- for large-scale enterprises – level of marketability of the produced certified organic produce in calculation per 1 ha of arable land, cooperation with other entities with organic production, amount of the certified market produce, share at the organic market, assortment of produce, level of technological production; moral-technical equipment of the enterprise, informational awareness of the market.

Besides by the carried out analysis it has been determined that weaknesses in the activity of organic enterprises are the following:

- for small-scale produce enterprises – level of marketability of the created organic produce, possibility for attraction of investments, share at the organic market, financial state, cooperation with other entities in the organic agrarian production, level of material technological equipment, amount of the certified produce for distribution, wide assortment of produce, application of the methods of promoting the produce, trading activity, level of technologies of production, presence of market subdivisions, optimal production scheme, awareness of the changes in the market conjuncture;

- for middle-scale produce enterprises – possibilities of attracting investment, level of technological provision, application of methods for stimulating the demand, share at the organic market, financial stance, presence of the marketing policy, innovativeness;

- for large-scale produce enterprises – innovativeness, application of methods for promoting the organic produce at the market.

Thus, the steady development of organic enterprises will be viable only under the complex of forming favorable stimulating government policy, passing of the corresponding legislation on organic agrarian production and certification of the organic produce and development of the agrarian sector in the economy of Ukraine. Thus, only those enterprises, which possess competitive advantages, will remain at the market.

To enhance the potential of organic enterprises we offer to improve the activity in the following direction:

- implementation of the logistical management over the stocks of the ready produce;

- decrease in self-cost for the produce – it will enable an enterprise to be competitive at the distribution market. It is possible at the expense of implementing the new technology, technique, more rationalized application of material and work resources, decrease in specific gravity of constant expenses in the self-cost of the produce;

- production and development of new ways of organic produce which will appeal to potential customers;

- provision of the sufficient attention to education, training of staff. To develop and maintain the efficient system of material stimulation of the staff, tightly connected with the main results of the business activity of the enterprise and economy of the resources. To apply the system of punishing workers for violating the work or technological discipline;

- constant control over the terms of storing and transportation of the market produce;

- search for new distribution channels, research of the market and intensification of connections with regular buyers;
- direct the company at researching innovations and their practical implementation.

As a result, the production activity of agrarian enterprises may be transferred to the fundamentally new economical-technological base, structural transformation of production must be made considering ecological factors, laws, requirements and standards, which is an obligate condition for overcoming the ecological crisis in the country [3, p. 132]. While implementing the main tasks of ecologization it is possible to significantly decrease the man-made pressure on the environment, improve its conditions which will help Ukraine to perform the obliged duties on environmental protection and gradual achievement of the European norms and standards on the boundary levels of harmful influence on the environment.

The structure of the agrarian production should provide the minimal anthropogenic influence on the environment. At that, it is necessary to carry out the estimation of social-ecological status of the territories and estimation of the ecological condition of carrying out the business activity. That estimation should be made in accordance with the world trends on development and international standards.

The determined main directions in the development of the organic agrarian enterprises include the following measures: organization of the informational campaign on increasing the level of public awareness of advantages in the organic agricultural production and organic products; promotion of the steady agrarian cooperation and establishing the joint distribution of the organic produce, supply of the biological measures for protecting plants and animals; formation of the national system of certification and control over the quality of the agrarian produce; organization of special places in agricultural markets and the chain of distributing the organic produce by creating special retailing establishments for sales and distribution; organization of special fairs, exhibitions and other promoting events; activation of commodity exchange and formation of transparent market conditions for price-making and distribution of significant amounts of the organic produce at the regional, national and international markets; setting up win-win partner relations between producers of the organic produce and other operators of the agricultural market.

### **References:**

1. Vitkov M.S. (2008), Intensification of agricultural production on an innovative basis: a monograph. Kiev, pp. 193-208.
2. Minkova O.G. (2016), Ways and ways of transition from traditional agrarian production to organic. *Bulletin of the Uman National University of Horticulture*, no. 1, pp. 3-10.
3. Shkarbara T.L. and Ostapenko A.Yu. (2014), Environmental potential of domestic agrarian economy in the conditions of modern euro-irrigation processes. *Scientific Herald of Kherson State University*, vol. 7, pp. 131-135.

## **ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Високий динамізм зовнішнього середовища, зростаючі вимоги споживачів до якості ресторанної продукції та додаткових послуг, пов'язаних з цією продукцією вимагають адаптивних рішень в управлінні діяльністю підприємств ресторанного бізнесу. У зв'язку із цим важливим прийомом конкурентної боротьби виступає глобалізація продукції, яка передбачає перехід від системи «споживач – продукція» до системи «проблема, що хвилює споживача – глобальне рішення проблеми». Глобалізація передбачає не тільки забезпечення «прицільної якості» продукції, але й надання супутніх послуг, які дадуть споживачеві низку додаткових зручностей, а також надання сервісного обслуговування [1, с. 51]. Оскільки, як досить доречно зазначається в [2, с. 235]: «...споживання супроводжується комплексом послуг, які надають споживачеві не меншу цінність, ніж сам продукт».

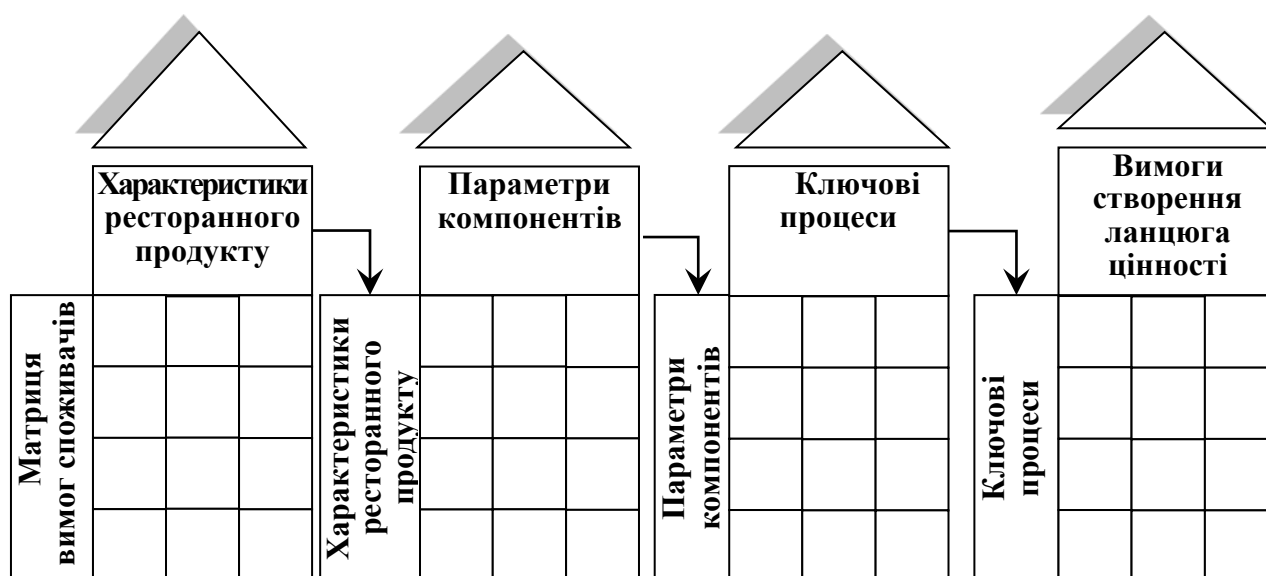
Обґрунтування управлінських рішень щодо відповідності підприємства ресторанного бізнесу вимогам споживачів в умовах високої конкуренції стає важливішим, оскільки визначає модель його ринкової поведінки. Результатом ухвалення та прийняття управлінських рішень є вибір оптимальних інструментів вдосконалення процесів управління та їх реалізації на підприємстві ресторанного бізнесу.

В сучасних умовах успішність підприємства ресторанного господарства та його розвиток можливо лише при умові повної відповідності запитам, вимогам та потребам клієнтам. Сьогодні зміцнюється усвідомлення того, що задоволення і утримання споживача – це ключовий фактор успіху для підприємств, оскільки фактично отриманий прибуток сьогодні – є результатом завойованих споживачів «вчора». Для збереження конкурентних позицій підприємства ресторанного господарства повинні всебічно вивчати вимоги споживачів. Ресторанний продукт, на відміну від товару та послуги інших галузей, має такі особливості [2, с. 236]: має комплексний характер, відповідає типу, класу, формату та концепції підприємства сфери ресторанного бізнесу; є результатом ефективної реалізації бізнес-процесів підприємства ресторанного бізнесу, що зумовлює підвищення якості діяльності та зростання ринкової вартості бізнесу; спрямований на задоволення потреб споживачів та ефективне використання ресурсів підприємства ресторанного бізнесу; передбачає формування та постійне удосконалення моделі ефективної взаємодії зі споживачами; відповідає життєвому циклу підприємства ресторанного бізнесу; відповідає вимогам державних нормативних актів та вимогам ресторанного ринку; впливає на позицію підприємства ресторанного бізнесу у конкурентному середовищі; залежить від форми функціонування підприємства ресторанного бізнесу на ринку (незалежний суб'єкт, суб'єкт входить до складу ресторанної мережі або

групи); постійно адаптується до вимог зовнішнього середовища; є центральним елементом системи управління якістю; має спроможність до постійного удосконалення, розвитку шляхом упровадження інновацій; є ключовим елементом торговельної марки, бренду.

В системі технологій менеджменту для вивчення вимог споживачів та їх трансформацію в процеси управління підприємством все більшої актуальності набуває QFD-методологія (quality function deployment – розгортання функції якості). Різні варіанти цього методу («метод будинків якості» або «метод синхронного інжинірингу») використовують провідні світові компанії при розробці та вдосконаленні продуктів та послуг. Дана методологія вже широко застосовується в зарубіжній практиці готельно-ресторанного бізнесу: при розробці та вдосконаленні якості ресторанних послуг [4], при дослідженні якості ресторанної послуги, пропозиції розміщення та професійного ставлення у готельно-ресторанному бізнесі [5], при встановленні пріоритетів основних технічних ознак якості готельних послуг та розуміння причини невдоволення клієнтів; при здійсненні аналізу якості обслуговування в магазинах органічної їжі.

QFD – це метод, який допомагає адаптувати ключові процеси підприємства ресторанного бізнесу відповідно до попиту клієнтів. Головна мета QFD – вдосконалення товару або послуги відповідно до потреб клієнтів [7]. Для реалізації даної мети підприємства ресторанного бізнесу повинні пов'язати вимоги клієнтів до ресторанного продукту з ключовими процесами (виробництва ресторанного продукту, його реалізації та безпосередньо споживання). Для цього перш за все необхідно визначити пріоритетні вимоги клієнтів до ресторанного продукту, перетворити ці вимоги в характеристики ресторанного продукту та забезпечити реалізацію якісного ресторанного продукту за всіма етапами ланцюга створення та пропозиції цінності клієнту. QFD-методологія передбачає формування серії QFD-матриць «будинків якості» (рис. 1).



**Рис. 1. Система QFD-матриць для визначення пріоритетних векторів розвитку на підприємствах ресторанного бізнесу**



Таким чином QFD-методологія виступає ефективною технологією проектування ресторанного продукту та дозволяє пов'язати вимоги споживачів до рівня якості ресторанного продукту з його характеристиками, характеристики ресторанного продукту з параметрами компонентів ресторанного продукту, параметри компонентів ресторанного продукту з ключовими процесами (виробництво, споживання, обслуговування), а ключові процеси з вимогами створення ланцюга цінності. Даний інструмент створює можливість знайти відмінний від конкурентів спосіб створення унікальної цінності на підприємстві ресторанного господарства, визначити пріоритетні напрямки вдосконалення кулінарної продукції, атрибутів елементів обслуговування та розробки поліпшення послуги. Практична реалізація

### **Література:**

1. Давидова О.Ю./ Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві : підручник. Х. : Вид-во Іванченка І.С. 2018. 488 с.
2. Ткачова С.С., Іванова Т.П. Моделювання ресторанного продукту. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип.1(2). С.234-241.
3. Управління якістю продукції та послуг/ Білецький Е.В., Янушкевич Д.А., Шайхлісламов З.Р., Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ – Х. : ХТЕІ, 2015 – 222 с.
4. Lin, Y.H.; Yu, D.Y.; Huang, C.Y. Employing a Hypothetical Model to Investigate the Application of Quality Function Deployment (QFD) in a Restaurant's Service Design and Quality Improvement. J. Hosp. Home Econ. 2005, 2, 369-389.
5. Liu, M.S.; Wu, S.D.; Lu, M.C.; Huang, Y.C.; Hsu, W.C.; YU, W.J.; Tseng, C.P. In application with Integration of QFD and Refined Kano Model Analysis to explore the service Quality of hotel–A case study of an anonymous hotel Tainan city. J. Far East Univ. 2012, 29, 281-312.
6. Teng, T.I.; Chen, Y.C.; Lee, Y.C.; Peng, K.C. Using Kano's Model and Quality Function Deployment to Investigate the Service Quality of Organic Specialty Store in Pingtung County. J. Agric. Assoc. Taiwan 2015, 16, 45-66.
7. Khoo, L.P. & Ho, N.C. (1996). Framework of a fuzzy quality function deployment system. International Journal of Production Research, 34 (2), 299-311.

**Dayrakhonov B. M., Postgraduate Student**  
**Zaluchenova O. M., Candidate of Economic Sciences,**  
**Assistant Professor**  
*«Turan» University*  
*Almaty, Kazakhstan*

### **FEATURES OF FORMATION OF A QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN VARIOUS ECONOMIC CONDITIONS**

Toughening of competition, finding new sales market, and the other economic and political factors makes quality management system is an urgent need in the Republic of Kazakshtan companies. This is the case for all the companies: industrial and non-industrial sectors.

Nowadays, quality management system (QMS) applies to many Kazakhstan companies, but formal approach of creation and integration of QMS; getting appropriate certificates don't really solve the problem of competitive ability and of increasing economic impact of activities. The effectiveness of QMS should be planted in the designing phase, should increase, and must be periodically reviewed in the process of functioning of the system. Assessment of effectiveness is extremely important, because allows you to understand how formal this system is, how well the funds invested in its development and integration processes.

According to the standards of ISO 9000 series, efficiency is understood as the relationship between the achieved result and what kind of resources used. In other words, efficiency is the ratio of the result (effect) to the costs that ensure the receipt of this result [1].

Taking into account the fact that the QMS is based on the process approach to enterprise management, the assessment of the effectiveness of the QMS should be an assessment of the effectiveness of each of the processes, as well as the relationships between them.

One of the main difficulties encountered today in assessing the effectiveness of QMS is the lack of a unified assessment methodology, because of each enterprise is forced to choose a methodology at its own risk. The choice can be made from a huge number of existing assessment methods, or the company, in the presence of financial and human resources can develop the methodology on its own.

One of the most widely used QMS assessment methods today is audit. Its main advantages include formalization, consistency and independence. At the same time, audit has a number of disadvantages. The audit is usually carried out only a formal check of the current processes for compliance with standards. Moreover, when an error is detected, its cause is not analyzed and not eliminated. The audit does not provide information on the quantitative indicators of the QMS functioning, which makes it necessary to introduce additional systems for assessing the costs and profits of the QMS [2].

In addition, there are such methods for assessment effectiveness as the Balanced Scorecard, Lawrence S. Maisel's model, the "pyramid of activity" of C. McNair, R. Lynch and C. Cross, the EP2M model of C. Adams and P. Roberts, etc.

Despite the presence of a significant number of existing methods, the development of our own methods seems to be the most acceptable option, because when creating an individual methodology, all the features of a particular enterprise are taken into account, making the assessment more accurate and objective.

Of course, an individual technique may consist partially or completely of existing elements; however, these elements will be arranged in such a way as to give the maximum transparent understanding of the functioning of the QMS. The result of the QMS assessment should be a certain quantitative indicator reflecting, depending on the chosen assessment methodology, the QMS effectiveness in point form or in money terms. In this case, especially in the case of creating an individual methodology, some difficulties may arise, because not all performance indicators, at first glance, can be quantified [3]. For example, comprehensive customer satisfaction, level of knowledge of a sales employee about a product being sold, etc. Nevertheless, the assessment of even

such indicators should have a quantitative expression: by conducting testing, expert evaluation, and in other ways, thus bringing the result of the assessment to a point form.

Speaking about the use of QMS in Kazakhstan, they usually understand its use at production companies as the difficult complex in terms of structure and organization of the process approach. At the same time, considerable attention is paid to ensuring product quality as the most important factor in terms of customer satisfaction. At the same time, the practice of markets, developed industrial countries, such as Germany, the USA, Japan, etc., shows that customer satisfaction depends not only on the quality of products, but also on the quality of processes such as order processing (preparation of specifications, accounting and warehouse document management, technical consulting, etc.), delivery (terms, delivery conditions) and after-sales support (consulting during the operation phase, warranty).

We should also take into account the presence on the Kazakhstan market of a huge number of non-production (trading) companies that feel the need to increase competitiveness by increasing customer satisfaction. Such a company can affect the quality of products only by changing the supplier, which is not always possible for a number of reasons. Consequently, the main attention in the formation and evaluation of the QMS should be given precisely to the processes of order processing, product delivery and after-sales service [4].

The trade sphere companies in assessing the QMS, can also have significant differences among themselves – this implies a difference in the wholesale and retail spheres. The following features are characteristic for wholesale:

- a decision to purchase a consignment of goods is carried out by a group of persons (or by one person based on the opinions of group members);
- making a purchasing decision can be significant over time;
- decision making is based on objective, rational factors.

For retail, features such as:

- a decision to purchase is made by one person (less often by two);
- decision making may have a small length in time or not at all (impulsive purchases);
- decision making is based on both rational and emotional (subjective) factors.

Taking into account the considered features of retail trade, the development, and in the future, the assessment of the QMS, it is necessary to build on the basis of these features. Considerable attention should be paid to factors influencing the first impression of the client: the atmosphere of the trading premises, the appearance of the seller and the service staff (if it exists), courtesy and friendliness. If we are talking about a trading network, it is highly desirable that all retail premises are made in the same style and have approximately the same (if it is possible) layout, which will have a significant impact on the brand recognition of the enterprise.

When assessing such components of the QMS, it is advisable to use a point system that corresponds to the selected assessment methodology [5].

### **References:**

1. V.V. Efimov, Upravlenie kachestvom: Uchebnoe posobie [Quality Management: Study Guide]. – Ul'yanovsk: UIGTU, p. 141.

2. Samorodov V.A. Razrabotka i otsenka rezul'tativnosti sistemy menedzhmenta kachestva promyshlennogo predpriyatiya [Development and evaluation of the effectiveness of the quality management system of an industrial enterprise].
3. Lartseva T.A. Otsenka effektivnosti sistemy menedzhmenta kachestva i upravlenie zatratami predpriyatiya [Evaluation of the effectiveness of the quality management system and cost management of the enterprise].
4. Eleneva Yu.Ya., Prosvirina M.E., «Teoreticheskie osnovy sozdaniya metodov otsenki sistem menedzhmenta kachestva organizatsiy» [The theoretical basis for the creation of methods for assessing quality management systems of organizations]. – p. 15
5. Labyntsev N.T., Popova T.D. Uchet i audit zatrat na uluchshenie kachestva produktsii i uslug [Accounting and audit of costs for improving the quality of products and services]. – Novocherkassk: Bukhgalterskiy uchets, p. 134.

**Кадирус І. Г., к.е.н., доцент**

**Юрченко Н. І., к.е.н., старший викладач**

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
м. Дніпро, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ**

Екологізація сільського господарства є складовою базових стратегій зростання нашої країни. Вона передбачає, насамперед, задоволення потреб споживачів екологічно безпечною продукцією, зменшення негативного впливу аграрного виробництва на довкілля та збереження природних ресурсів, запровадження екологічних інновацій з метою відновлення якісних складових природного середовища за рахунок процесу самовідновлення на основі використання новітніх екологічно безпечних технологій та інноваційних розробок [5, с. 35].

Одним з показових проявів екологізації сільського господарства, є так зване органічне виробництво, що являє собою систему організації діяльності, яка мінімізує використання штучних, не властивих природі речовин і технологій, дає змогу отримати продукцію з максимально природними властивостями і сам процес виробництва не порушує екологічної рівноваги.

Органічне виробництво поступово набуває все більшої популярності в Україні. Сьогодні органічним виробництвом сільськогосподарської продукції зацікавилися навіть ті підприємства, які раніше здійснювали її виробництво з використанням мінеральних добрив, пестицидів, генетично-модифікованих організмів (ГМО) та консервантів.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, станом на початок 2017 року Україна займає 11-те місце серед країн Європи та 20-те у світі за загальною площею сільськогосподарських угідь, сертифікованих як органічні. За останнє десятиріччя площа органічних земель нашої країни зросла на 74,0 % – з 242 тис. га до 421,0 тис. га. Так, під вирощуванням зернових зайнято – 48,1%

площі органічних земель, що ставить Україну на 7-ме місце серед країн-виробників органічних зернових. Понад 16% займають олійні культури – 5-те місце у світі; 4,6% займають бобові – 7-ме місце. Під овочами зайняті 2,0% угідь – 10-те місце, а під фруктами – 0,6% [1].

Найбільше серед органічної продукції в Україні вирощують зернових, проте набирає популярності вирощування нішевих культур, зокрема ягід.

Лідерами за площами сертифікованих органічних площ є Одеська, Херсонська, Дніпропетровська області, за кількістю операторів – Київська, Харківська, Одеська і Херсонська. Загалом в Україні налічується 426 операторів органічного ринку, 294 із них – виробники сільськогосподарської продукції, решта – трейдери, переробники, заготівельники.

Так, наприклад ТОВ «Сквирський комбінат» хлібопродуктів реалізує органічну гречку, вівсянку, кукурудзяну крупу, борошно та пластівці під ТМ «Сквирянка» у великих торгових мережах. Близько 40% виробленої продукції компанія експортує.

Компанія «Органік Оригінал» реалізує борошно, вівсяні пластівці, гречку, пшоно, манку, квасоллю, а також кавуни, які вирощуються без хімічних добрив на сертифікованих сільськогосподарських угіддях, які, як мінімум, три роки не оброблялися агрохімікатами. Продукція компанії виробляється під торговою маркою «Екород», має європейський органічний сертифікат і маркована офіційним логотипом органіки ЄС – «Євролистом» [3].

За даними опитування українських експортерів органічної продукції, проведеного органом сертифікації «Органік Стандарт», обсяг експорту становив близько 99,0 млн. євро. Значна її частка реалізується до країн ЄС, Швейцарії, решта – США, Австралії, Канади, країн Азії.

На внутрішньому ринку, у 2016 році було продано органічної продукції на суму 21,2 млн. євро, а в 2017 році обсяг органічного продовольства збільшився на 8,2 млн. євро і становив 29,4 млн. євро, а споживання на душу населення – 0,68 євро (для порівняння: пересічний європеєць витрачає на органічні продукти 40,8 євро в рік, а мешканець ЄС – 60,5 євро) [4].

Якщо на експорт здебільшого йде продукція рослинництва, дикороси і мед, то в Україні продаються органічні молокопродукти, м'ясо і плодоовочева продукція. В асортименті органічної продукції більше 100 найменувань товарів українського виробництва.

В Україні сертифіковані такі види органічних продуктів: бобові культури, олійні культури, зернові культури, овочі, кавуни, дині, гарбузи, фрукти, ягоди, виноград, ефіроолійні культури, молочні продукти, яйця, гриби, горіхи, мед, м'ясна продукція бджільництва, багаторічні трави, однорічні трави, лікарські рослини, бульбоплоди та коренеплоди, перероблена продукція, ВРХ, домашня птиця, вівці, кози, свині, чаї, соки [2].

Першочерговими причинами незначних темпів зростання внутрішнього органічного ринку є низький рівень купівельної спроможності споживачів, їхня необізнаність про переваги цієї продукції перед звичайною, не сформованість належної філософії органічного виробництва та споживання, недосконалість нормативної бази, складна і недешева процедура сертифікації, що підтверджує

статус органічного виробника, недостатній рівень наукових досліджень, освіти та надання консультацій стосовно органічного виробництва в Україні, відсутність маркетингового досвіду підприємств з виробництва і реалізації органічної продукції.

Отже, Україна за своїми природно-кліматичним та ґрунтовим потенціалом має в перспективі зайняти одне з провідних місць серед виробників органічної продукції. Для цього необхідно удосконалити законодавчо-правову базу, забезпечити фінансову підтримку виробникам органічної продукції, налагодити міжнародну співпрацю в галузі органічного виробництва, розглядати органічне виробництво як засіб підвищення продовольчої безпеки нашої країни.

### **Література:**

1. Аналіз ринку органічної продукції в Україні. Веб-сайт. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/407-analiz-rinku-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini>.
2. Коротко про органік / [ukraine.fibl.org](http://ukraine.fibl.org): Проект розвитку органічного ринку в Україні (2012-2016). Веб-сайт. URL: [ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/Коротко\\_про\\_органік.doc](http://ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/Коротко_про_органік.doc).
3. Кто в Украине производит настоящую органическую продукцию. Веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/04/3/646613>.
4. Ринок органічної продукції в Україні. Веб-сайт. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/podiia/item/9994-rynok-orhanichnoi-produktsii-v-ukraini.html>.
5. Цибуляк А.Г. Екологізація сільського господарства в умовах глобалізації. Агросвіт. № 9. 2016. – С. 34-38.

**Letunovska N. Ye., Candidate of Economic Sciences**  
*Sumy State University*  
*Sumy, Ukraine*

## **INNOVATIVE MARKETING APPROACHES TO PROMOTE THE CONSUMPTION OF TOURIST PRODUCT**

The success of any tourist destination in a market economy largely depends on how intensively modern marketing technologies are used to increase the competitiveness of it. To achieve high competitive advantages in the market, travel companies develop and use innovative technologies. You can see this by analyzing the tourism market: the top best companies in the industry are those companies that use modern technologies. Examples of technological innovations in tourism include electronic reservation systems, electronic ticketing systems, virtual travel agencies, real-time tracking of a luggage, augmented reality, which gives you the opportunity to get acquainted with your destination before arriving there and so on. There is increasing talk of Blockchain technology being deployed by countries with advanced tourism. With its help, tourists will be able to interact directly with service providers, minimizing the need for third parties or intermediaries. Another trend in the travel industry is the development of iBeacon technology. With it becomes possible to send information to users depending

on their location [1]. An important area of the Internet use in tourism is the virtual tourism development. These can be trips to museums or other places of interest for users without having to leave their home using a computer webcam. With 3D technologies and capabilities such as Google Earth, you can visit the farthest corners of the globe and even space.

The domestic tourism industry, despite its huge potential, is far behind the world leaders. Although, according to the latest report of the World Economic Forum-2019, Ukraine has risen to 10 positions compared to last year's report, ranking 78<sup>th</sup> out of 140 possible for attractiveness to tourists [2]. Thus, the country is on par with such recognized centers of international recreation as the Dominican Republic, Sri Lanka, Tunisia and Albania. The most visited destinations among foreign tourists is the Carpathians, Kyiv, Lviv, Odessa, Chernigiv. Foreigners who come to Ukraine as tourists are primarily interested in gastronomic tourism, and in the second or third place – attractions and entertainment, although of course, the unique features of each region where foreign travelers come here play their role [3]. In September 2019, President of Ukraine V. Zelenskyi stressed the great prospects of the domestic tourist industry: the construction of a new resort town on the Black Sea, the Carpathians will be transformed into the Eastern European Alps and the construction of an amusement park similar to the famous Spanish park “Port Aventura” is planned [4].

An example of an innovative travel company in the Ukrainian market is “Deinde”, which organizes atypical country trips. The founder of the company was engaged in selling electronic currency and delivering food until he realized that the Ukrainians in the East and the West did not know each other badly. Then the idea came up to organize tours in Ukraine. To begin with, Alexander and his business partner rented coworking and did most of the work on their own. Already on the first day, the announcement of the opening of a new tourist operator without advertising gathered 1,000 subscribers on Facebook. Then they started sending out invitations to their tours to famous people. It was not a regular delivery. A drone carrying a postcard flew to the people. People, in turn, posted photos on social networks and distributed information about “Deinde” agency. The first tour was made in Odessa. It was a party in the sea format. Thanks to Facebook advertising, 50 people went to Odessa. As a result, this tour proved to be self-sustaining, and businessmen reinvested the profits they made in other trips. During the first year of work it was possible to launch and organize 10 trips around Ukraine. Among them a party-tour to Odessa, gastronomic tour in Zakarpatye, skiing holiday in Bukovel, wine tour to Lviv, white water rafting in Mygiia (village in Mykolaiv region, a real mountain country among the steppes, here the canoeing ranks 2<sup>nd</sup> in Ukraine in difficulty of swimming), etc. The next year they organized 30 tours of Ukraine. In the future, the number of tours increased to 50, and the annual turnover of the company amounted to \$ 150,000 USA [5].

Recently, the Ukrainian online hypermarket “Rozetka” announced the launch of the virtual travel agency “Rozetka.travel”, which will make it possible to book and pay for a tour online without a visit to a travel agency. However, when paying for a tour with a card the money is only blocked, and if the tour operator does not confirm the application within 10 minutes, then the money is returned to the account. If the tour is confirmed, the money is sent to the tour operator's settlement account. After

purchasing the tour, all documents (travel contract with tour operator, airline tickets, voucher for hotel accommodation, health insurance, etc.) are displayed in the client's personal office and duplicated into an e-mail box. Such travel companies as "Anex Tour", "TUI", "Tez Tour", "Pegas Touristik", "Mouzenidis Travel" and others have already joined to rozetka.travel [6].

Different online services have emerged for tourists, which make it possible to save and earn money during a tourist trip. Crowdshipping, sometimes referred to as crowd logistics, applies the concept of crowdsourcing to the personalized delivery of freight. Crowdshipping can be conceived as an example of people using social networking to behave collaboratively and share services and assets for the greater good of the community, as well as for their own personal benefit [7]. Payment for the service may be airport transfers to the hotel, tours, etc. or cash, depending on the arrangement. Crowding services invite everyone to register and apply – either for parcel posting or transportation.

The use of innovative technologies is a prerequisite for competitiveness in the tourism market, and in unstable conditions it should be seen as a condition of survival. Clients become more demanding, so a company that offers consumer the most interesting and innovative product, has good chance to replenish its customer base.

### References:

1. Letunovska N.Ye., Nikolayev S.O. (2018) Innovatsiini tekhnolohii yak zasib pidvyshchennia rynkovoi pryvablyvosti turystychnoi propozyitsii [Innovative technologies as a means of increasing the market attractiveness of the tourist offer]. Proceedings of the *Ekonomichni problemy staloho rozvytku (Ukraine, Sumy, April 23-27, 2018)* (eds. Vasylieva T.A., Shvindina H.O.), Sumy: Sumskyi derzhavnyi universytet, pp. 293-294.
2. Ukraina pidnialasia na 10 pozytsii u reitynhu turystychnoi konkurentospromozhnosti [Ukraine has risen to 10 positions in the rating of tourist competitiveness]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/10/13/39359394/>.
3. Horban Yu. Ukraina staie vse tsikavishoiu dlia inozemnykh turystiv [Ukraine is becoming more and more interesting for foreign tourists]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2664756-do-reci-v-turizmi-ukraina-ne-pase-zadnih.html>.
4. Uhniva S. V zone osobogo prityazheniya [In the zone of special attraction]. Available at: <https://magazine.nv.ua/journal/3414-journal-no-37/v-zone-osoboho-prityazheniya.html>.
5. Biznes-plan: nestandartnye tury po Ukraine [Business plan: non-standard tours in Ukraine]. Available at: <https://hromadske.ua/ru/posts/byznes-plan-nestandartnye-tury-po-ukrayne>.
6. «Rozetka» zapuskaet virtualnoe turisticheskoe agentstvo. Budet prodavat tury onlayn ["Rozetka" launches a virtual travel agency. Will sell tours online]. Available at: <https://ain.ua/2019/07/29/rozetka-zapuskaet-travel/>.
7. Mckinnon A. Crowdshipping: a communal approach to reducing urban traffic levels. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/310833718\\_Crowdshipping\\_a\\_Communal\\_Approach\\_to\\_Reducing\\_Urban\\_Traffic\\_Levels](https://www.researchgate.net/publication/310833718_Crowdshipping_a_Communal_Approach_to_Reducing_Urban_Traffic_Levels).



## **УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Соціальний розвиток регіону передбачає вирішення низки головних завдань спрямованих на задоволення умовами життя населення, таких як поліпшення суспільного добробуту, покращення умов праці, побуту, можливості організації відпочинку, отримання освіти, медичних послуг та інше. Розвиток соціальної інфраструктури один з найкращих показників підвищення якості життя населення.

В умовах сучасних перетворень пріоритетним завданням і базовим імперативом модернізації соціальної інфраструктури регіону є формування сприятливого інституційного середовища разом із консолідацією організаційно-кадрових, науково-інформаційних ресурсів, трансформацією наявних параметрів взаємодії бізнес – спільноти, місцевої громадськості і державних (регіональних, місцевих) органів влади.

Ефективне інституційне середовище спроможне забезпечити функціонування стійких соціальних зв'язків і відносин, спрямованих на досягнення високого рівня задоволеності населення соціальними послугами, як наслідок підвищення рівня і якості життя населення, уповільнення чи припинення міграції населення [1, с. 66].

Економічна складова інституційного середовища повинна забезпечити скорочення ризиків підприємницької діяльності, захист прав власності, формування конкурентного середовища для суб'єктів господарювання, створення умов залучення приватного капіталу в розвиток соціальної інфраструктури [2, с. 57].

Не менш важливим, але і найбільш складним є подолання соціокультурних інституційних обмежень, які відображають соціально-економічні та соціально-політичні перетворення. Ціннісні орієнтації, моральні норми, менталітет населення опосередковано впливає на процеси модернізації соціальної інфраструктури регіону. Такі цінності як повага прав власності, чесність при укладанні договорів, дотримання контрактів, усунення корупції, високий рівень відповідальності і пріоритети суспільних інтересів у діяльності владних структур, активність населення формують інституційне середовище більше, ніж правові норми [3, с. 98].

Модернізація соціальної інфраструктури в інтересах населення неможлива без участі самого населення в цих процесах, налагодження партнерських відносин між громадськістю і владою. Одним із найбільш ефективних механізмів не тільки формування громадської ініціативи, але і підвищення якості управлінської діяльності з метою модернізації соціальної інфраструктури є інституціоналізація громадського контролю [4, с. 17].

Отже, активність населення сьогодні є одним із найбільш значущих ресурсів, необхідних для модернізації соціальної інфраструктури. Розвиток таких форм активності, як нормативно-оцінна, організаційна і контролююча діяльність дасть змогу виділити пріоритетні напрями модернізації соціальної інфраструктури, визначити об'єкти першочергового фінансування, задіяти громадськість у процес вирішення проблем облаштування регіону, міських поселень і сільських місцевостей, житлового господарства, забезпечить контроль і підвищення ефективності діяльності місцевих органів влади.

На нашу думку, тільки інститути місцевого самоврядування, які мають фінансові, кадрові, матеріально-технічні ресурси, можуть консолідувати зусилля влади, населення і бізнесу з метою модернізації соціальної інфраструктури на рівні міських і сільських поселень, адміністративних районів області, регіону загалом. Ефективне функціонування інституту місцевого самоврядування в інтересах населення сприяє формуванню соціально-економічного інституційного середовища модернізації соціальної інфраструктури, що передбачає, передусім, створення умов залучення приватного капіталу в цю сферу, розвиток малого і середнього бізнесу [6, с. 284].

Елементами інституційного середовища можуть бути підтримка процесів самоорганізації, кооперації підприємницької спільноти; формування конкурентного середовища у сферах інфраструктурного комплексу; усунення надмірних адміністративних бар'єрів, що перешкоджають розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, які перебувають у приватній власності; підтримка діяльності організацій, які забезпечують впровадження інноваційних технологій у процесі будівництва і експлуатації об'єктів соціальної інфраструктури (через надання податкових пільг не лише інноваційним підприємствам, але й організаціям, які надають значну фінансову підтримку, участь в акціонерному капіталі інноваційних підприємств та ін.); інформаційно-консалтингова підтримка розвитку малого і середнього бізнесу; формування умов доступу організацій соціальної інфраструктури до довгострокових фінансових ресурсів.

У сучасних економічних реаліях мікрофінансування діяльності малого бізнесу в пріоритетних для конкретних районів, міст, сільських поселень сферах дало б змогу не тільки сформувати відповідну соціальну інфраструктуру, але і забезпечило б динамічний розвиток підприємництва. Мікрофінансування, у цьому аспекті роботи, передбачає не пряму фінансову підтримку а, передусім, створення механізму забезпечення доступу малого бізнесу до капіталу: надання гарантій з кредитів, забезпечення ефективних комунікацій з банківським сектором з метою довгострокового кредитування малого бізнесу і т.п. [7, с. 113].

Інституційні зміни, які визначають характер участі бізнесу в розвитку соціальної інфраструктури стосуються не тільки формування його соціальної відповідальності, але й розширення меж взаємовигідного партнерства, що продиктовано необхідністю залучення приватного капіталу в розвиток соціальної інфраструктури.

У процесі модернізації соціальної інфраструктури важливим вважаємо дослідження механізмів взаємодії місцевих органів влади і бізнесу у питаннях розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, підвищення якості соціальних

послуг, трансформації стратегії примусу бізнесу до участі в суспільно значущих проектах на основі парадигми соціальної відповідальності в стратегію взаємовигідної співпраці [5, с. 384].

Ряд питань інституційного характеру не може бути вирішено на регіональному, місцевому рівнях і потребує правового закріплення на державному рівні. До таких питань відноситься формування суспільної безпеки, недоторканість власності, незалежність суду, демонополізація економіки, зменшення трансакційних витрат для підприємців, зниження інвестиційних ризиків, формування умов консолідації інтересів різних соціальних груп.

Важливо зауважити, що ефективність формування і розвитку соціальної інфраструктури регіону значно залежить від узгодженості дій державних, регіональних та місцевих органів влади. На нашу думку, державна і регіональна політика в сфері розвитку і модернізації соціальної інфраструктури повинна мати чіткий цілеспрямований характер дій, рішення державних органів влади мають носити прогнозований, системний характер і спиратися на результати достовірного наукового аналізу.

Отже, основним завданням формування інституційного середовища модернізації соціальної інфраструктури є як створення прямих умов підтримки цих процесів у вигляді підвищення ефективності діяльності органів регіонального управління та місцевого самоврядування, раціонального використання комунальної власності, залучення приватного капіталу, формування оптимальної системи взаємодії місцевих, регіональних і державних органів влади, так і формування умов, які опосередковано впливають на розвиток соціальної інфраструктури, таких як ціннісні орієнтації, моральні норми тощо.

### Література:

1. Борщевський В.В., Чемерис В.А. Модернізація соціальної інфраструктури села в контексті нарощування економічного потенціалу сільських територій та еволюції аграрного ринку регіону. *Регіональна економіка*. 2015. № 1. С. 64-70.
2. Заблудская И.В., Восканов М.Э. Закономерности и пути развития социально-экономических систем в условиях изменения институциональной среды. *Founded and edited by Centre for European Reforms Studies, a.s.b.l. Grand Duchy of Luxembourg*. 2016. № 3. С. 55-61.
3. Куценко В.І., Гаращук О.В. Соціальний розвиток у контексті людиноцентристської економічної парадигми. *Економіка та держава*. 2011. № 5. С. 96-101.
4. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки. *Демографія та соціальна економіка*. 2012. № 1 (17). С. 5-22.
5. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
6. Пригодюк О.М. Інституційні обмеження модернізації соціальної інфраструктури регіону. *Причорноморські економічні студії: наук. журн.* Одеса: Причорноморський наук.-досл. ін-т економіки та інновацій, 2017. Вип. 17. С. 282-286.
7. Пакуліна А.А. Специфіка державного регулювання соціальної сфери у сучасній змішаній економіці. *Економічний простір*. – 2012. – № 65. – С. 111-116.

**ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО  
МИСЛЕННЯ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ  
ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СТАНДАРТУ ДСТУ EN ISO 9001:2018  
«СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ. ВИМОГИ»**

При черговому перегляді міжнародною організацією ISO стандарту ISO 9001 «Системи управління якістю. Вимоги» та виданні його в редакції 2015 року (в Україні в редакції 2018 року як ідентичний до EN ISO 9001:2015 [1]), ключовими аспектами, на яких мають базуватись системи управління якістю (надалі – СУЯ) підприємств та організацій є «процесний підхід» та «ризик-орієнтоване мислення».

Ризик-орієнтоване мислення – це планування і впровадження заходів та методів, що використовуються організацією для управління і контролю ризиками, які впливають на її здатність досягати запланованих цілей. Концепція ризик-орієнтованого мислення, заснована на принципах управління ризиками, що спрямовані на оцінку ризиків та можливостей. Слід відмітити, що за текстом ДСТУ EN ISO 9001:2018 ризики та можливості досить часто зазначаються разом, але можливості не є позитивною стороною ризику. Можливості являють собою набір обставин, що дозволяють щось зробити, їх використання чи не використання являє собою відповідно різні рівні ризику.

Як зазначено у статті [2], термін «ризик» використовувався і раніше у вимогах попередніх версій стандарту ISO 9001, але у формі «коригувальних та запобіжних дій». Ризик існував завжди, але на рівні регламентувальних вимог відсутні були системний та структурований підхід до його оцінювання та управління. Таким чином, СУЯ підприємства та організацій України, за версією 2018 року, мають не просто запроваджувати певні дії до чи після настання певної небезпеки, а на постійній засаді їх визначати, оцінювати та враховувати при наданні послуг, аналізуючи при цьому, можливу імовірність невиконання вимог замовника, застосовних регламентувальних і законодавчих вимог тощо. Концепція ризик-орієнтованого мислення за ДСТУ EN ISO 9001:2018 є невід'ємною складовою процесного підходу та міститься у наступних структурних складових вимог стандарту:

- Вступ (0.3.3 Ризик-орієнтоване мислення); Додаток А (п. А.4) – пояснення ризик-орієнтованого мислення; визначення ризику та можливостей;
- Розділ 4 – організація має визначити своє середовище, потреби і очікування своїх зацікавлених сторін, визначити процеси та ресурси, а також ризики і можливості, що їх визначають;
- Розділ 5 Лідерство – найвище керівництво має: сприяти використанню процесного підходу та ризик-орієнтованого мислення; визначати та

враховувати ризики і можливості, які можуть вплинути на відповідність продукції (послуг) і задоволеність замовника;

- Розділ 6 Планування – організація має визначити ризики та можливості як основи для планування, а також розроблення дій стосовно цих ризиків і можливостей;

- Розділ 7 Підтримання системи управління – організація повинна визначати ресурси та забезпечувати їх моніторинг та вимірювання для вірогідності результатів (ризики маються на увазі всякий раз, коли згадується «потрібний» або «відповідний»);

- Розділ 8 Виробництво – організація повинна управляти своїми операційними процесами (ризики маються на увазі всякий раз, коли згадується «потрібний» або «відповідний»);

- Розділ 9 Оцінювання дієвості – організація повинна вимірювати, аналізувати та оцінювати результативність запровадженої системи управління якістю, зокрема результативності дій, виконаних щодо ризиків і можливостей;

- Розділ 10 Поліпшування – організація повинна виправляти, запобігати чи зменшувати небажані ефекти та, за потреби, оновлювати ризики і можливості, визначені під час планування.

З огляду до наведеного, ризик-орієнтоване мислення, запроваджене відповідно до вимог ДСТУ EN ISO 9001:2018 в СУЯ підприємств та організацій, дає змогу зменшити кількість директивних вимог, зосередивши увагу на вимогах, зорієнтованих на дієвість. Крім того, запровадження концепції ризик-орієнтованого мислення в СУЯ:

- дозволяє визначити ризики за всіма процесами створення продукції;
- забезпечує досягнення цілей у сфері якості;
- поліпшує управління;
- встановлює попереджувальну культуру поліпшення;
- допомагає із виконанням дієвих регламентувальних та законодавчих вимог;
- збільшує довіру та задоволеність зацікавлених сторін.

При цьому, формальний підхід до використання концепції ризик-орієнтованого мислення в СУЯ підприємств та організацій не є виключенням, як раз саме через те, що в самому стандарті [1] відсутні директивні вимоги щодо формалізованих методів управління ризиками, а від організації, що запроваджує СУЯ не вимагається забезпечення та зберігання задокументованої інформації щодо опису процесу управління ризиками. Підприємства та організації мають самі визначати такі потреби, визначати ризики процесів в межах СУЯ, також різний рівень впливу невизначеності на досягнення своїх цілей.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка методичних підходів до якісної та кількісної оцінки наслідків та імовірностей, що забезпечують можливість отримання інформацію про рівень ризику з подальшим спрямування зусиль керівників підприємств та організацій до підвищення результативності СУЯ та задоволеності замовників.

### **Література:**

1. Системи управління якістю. Вимоги: (EN ISO 9001:2015, IDT; ISO 9001:2015, IDT): ДСТУ EN ISO 9001:2018. [На заміну ДСТУ ISO 9001:2009; чинний від 2018-12-05]. Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2018. 22 с. (Національний стандарт України).
2. Станкевич І.В., Віткін Л.М., Глухова О.І. Адаптація систем управління якістю освітніх організацій до контекстних змін нової версії міжнародного стандарту ISO 9001:2015 // Механізм регулювання економіки: міжнародний науковий журнал. Суми: Сумський державний університет, ПНП «Центр економічних досліджень», СОГО «Академія підприємництва і менеджменту України» та ВТД «Університетська книга». № 2. 2015. С. 103-111.

# **CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMY.**

**Шашина М. В., к.е.н., доцент**

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **ВИМОГИ ЩОДО КОНЦЕПЦІЇ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Концепція структурної модернізації регіональної економіки має враховувати, що метою будь-якого структурного реформування, як наголошують учені [2, с. 34; 5, с. 5], є процес генерації принципово нових джерел економічного зростання. Тому важливим стає створення інституціонального середовища, яке на думку А. Васіної [3, с. 8], має активізувати прогресивні структурні перетворення та невілювати чинники регресивного впливу на структуризацію економічної системи.

Відповідно світова практика демонструє здійснення модернізації при одночасному використанні національних ресурсів і залучених у країну іноземних інвестицій, нових знань і технологій [8, с. 52]. При цьому, у разі креативної модернізації - розроблені в країні технологічні та інституційні нововведення отримують визнання і поширення у світові економіці, у випадку адаптивної (імітаційної чи наздоганяючої) відбувається впровадження запозичених нововведень [1]. Ці два типи можуть бути поєднані кожною країною у різних пропорціях, що визначає результативність структурних змін.

Втім для вибору базових концепцій і теорій також необхідно враховувати період здійснення змін (поточний, перспективний); складність змін (розширені, прості); напрям змін (об'єктні, суб'єктні); характер змін (превентивний, ситуативний, адаптивний); ступінь управління змінами (перманентні, дискретні, циклічні); масштаб змін (системні, точкові); тривалість (довготермінові, середньотермінові, короткотермінові); тип (еволюційний, революційний) [8, с. 52].

Ефективність структурної модернізації будь-якого рівня вимагає дотримання чіткого та логічного процесу підготовки та здійснення. Тому концептуальні положення мають містити обґрунтування цілей, методів, засобів і, як наслідок, темпів структурних реформ. Лише на такій основі можливе складання бізнес-проектів, розробка технологій та економічного обґрунтування модернізації господарських регіональних систем.

Слід звернути увагу, що на думку науковців серед недоліків, які були відмічені за результатами впровадження структурних реформ відповідно до Вашингтонського консенсусу відзначають універсальність застосовуваних

методів без врахування специфіки функціонування окремих регіонів, не врахування залежності змін інституціонального середовища та політичних процесів, недоопрацювання підходів, які б мали розвивати регіональні ринкові інститути, відсутність акцентів щодо витрат на проведення структурних реформ, розмитість рекомендацій за темпами та послідовність впровадження змін, невизначеність щодо ролі державного регулювання у даному процесі, здійснення дерегуляції без чіткого розуміння спроможності фінансового сектору [7, с. 42-48].

Зазначене націлює на необхідність розв'язання найважливіших завдань: діагностування відповідності структури економіки регіонів їх потребам; аналіз факторів впливу на структурну модернізацію регіональної економіки; чітке розуміння відмінностей між структурною корекцією та структурною модернізацією регіональної економіки на основі чого має здійснюватися формування цілей; розроблення підходу структурної модернізації який би ґрунтувався не лише на основі господарських традицій, а враховував, у першу чергу, сучасні потреби регіонального розвитку.

Тому структурна модернізація регіональної економіки можлива лише на засадах технологічного імперативу, коли відбувається перехід від статичного до динамічного розвитку, що обґрунтоване в праці [9, с. 6] та розвинуто в роботі [6, с. 23] стосовно специфіки економічного розвитку регіонів.

Але тут також слід звернути увагу що структурні зміни, які призводить до модернізації залежать від темпів економічного зростання. Як зазначає А. Гуменюк [4, с. 306], у разі високих темпів економічного зростання головні зміни відбуваються на макро та мезо- рівнях, оскільки залучаються ресурси на всі території регіону. Для України є більш цікавий варіант середніх та низьких темпів, коли лише за умови структурної та технічної модернізації можливе компенсування чинників зниження розвитку, а це, в першу чергу, стосується підприємств та галузей, які стають пріоритетними та становлять основу інтенсивного відтворення. В такому випадку можлива структурна реформа, яка призведе до модернізації.

### Література:

1. Барановський М.О. Депресивні території: підходи до трактування, концепції формування, особливості типології. *Економічна теорія*. 2007. № 3. С. 3-12.
2. Васіна А.Ю. Структурне реформування національної економіки: методологічні та інституційні аспекти : монографія. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2017. 392 с.
3. Васіна А.Ю. Теоретичний концепт структурного реформування економіки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2016. № 1, вип. 29. С. 8-12
4. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія. К. : НІСД, 2014. 468 с.
5. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. Москва : Наука, 2005. 519 с.
6. Мельник А.Ф. Ідентифікація структурно-технологічної деформації економіки регіонів як бази вибору механізмів регіональної структурної політики. *Вісник ТНЕУ*. 2014. №1. С. 23.
7. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. Москва: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. 447 с.



8. Регіональна структурна політика: сучасні тенденції та нові виклики: монографія / наук. ред. С.М. Шульц. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долінського НАН України», 2016. 328 с.

9. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової / НАН України; Ін-т екон. та прогноз. К., 2011. С.6.

# ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

**Бабаченко М. В., к.е.н., доцент**

**Кучер І. С., старший викладач**

*Національний університет «Одеська морська академія»  
м. Одеса, Україна*

## **МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, ЯКИМИ КЕРУЄ МЕНЕДЖЕР СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ**

Для ефективного управління будь якою сферою діяльності компанії, розумний менеджер має регулярно проводити оцінку стану керованого об'єкта та аналіз його роботи. Основою розрахунку ефективності тих чи інших заходів, що проводяться компанією є порівняння їх за віддачею. Для цього існують певні методи оцінки ефективності. Екологічна безпека у судноплавних компаніях не є виключенням. Але оскільки це стосується специфічної вузької спеціальності, вона має ряд певних особливостей.

З урахуванням загальної глобальної тенденції до досягнення ефективного природокористування на морському транспорті реалізуються спеціальні проекти зі зниження техногенного навантаження на морське середовище, прибережну зону і на повітряний простір. Всі заходи на морському транспорті, які спрямовані на запобігання або зниження забруднення навколишнього середовища і економію споживаних природних ресурсів вимагають певних інвестиційних витрат і граничних поточних витрат. Сукупність заходів природоохоронного характеру заснована на розробці і реалізації проектів:

- екологічно безпечного флоту;
- очисних пристроїв і споруд для нейтралізації стічних вод і викидів в атмосферу, спеціальних суден для ліквідації наслідків розливів нафти та інших шкідливих речовин, складальників судових відходів, очищення територій і акваторій та ін.;
- технічних комплексів маловідходних (ресурсозберігаючих) виробництв і раціонального використання природних ресурсів.

Вибір раціональних природоохоронних споруд, технічних засобів і технологій з урахуванням специфіки розглянутих варіантів природоохоронних заходів та аналізу показників поточних витрат і інвестицій:

- капітальні вкладення в будівництво нових і розвиток існуючих об'єктів очищення стічних вод, відповідних споруд; водоохоронних зон, станцій очищення баластових і лляльних вод, установок зі збору нафти та інших забруднювачів акваторії; берегових споруд для прийому з суден всіх видів відходів;

- поточні витрати на утримання та експлуатацію технічних засобів і постійних споруд природоохоронного призначення, на оплату послуг і штрафних санкцій, пов'язаних з охороною навколишнього середовища.

Економічний ефект реалізації природоохоронних заходів та раціонального використання природних ресурсів в якості бази для порівняння приймаються:

- показники виробничої діяльності, плановані на наступний рік, якщо ресурсозберігаючі заходи реалізуються на діючих судноплавних компаніях, портах та ін. підприємствах;

- проектні техніко-економічні показники, якщо природоохоронні та ресурсозберігаючі заходи реалізуються на нових морських транспортних об'єктах;

- кращі показники функціональної діяльності комплексу охорони і ресурсозбереження зарубіжних аналогів, якщо проекти з охорони та раціонального використання ресурсів реалізуються на морському транспорті вперше.

При розрахунку економічного ефекту морських природоохоронних заходів враховується ряд особливостей. Оцінка впливу раціонального варіанту природоохоронних проектів на величину відверненого економічного збитку від забруднення морського середовища, утилізацію і виробниче використання відходів:

$$E_{pr} = \sum_{t=1}^{T_L} \sum_{i=1}^n [(U_{bi} - U_{cli}) + \Delta R_{si} p_{ci}] \alpha_{ti} - K_{pec}, \quad (1)$$

де  $U_{bi}$ ,  $U_{cli}$  – величина економічного збитку від забруднення навколишнього середовища до і після впровадження природоохоронних заходів. Визначається на базі стандартів управління станом навколишнього середовища;

$\Delta R_{si}$  – параметри рециклінгу відходів при очищенні повітряного і водного середовища в наступній стадії виробничого споживання, в натуральних одиницях виміру;

$p_{ci}$  – ціна здачі одиниці утилізаційних відходів при виході на наступну стадію рециклінгу.

При комплексній оцінці впливу обраного варіанту природоохоронних заходів на одноразові (капітальні) та поточні витрати по створенню і використанню спеціальних об'єктів, величину відвернених економічних збитків та рециклінг відходів розраховуються інтегральні результати і ресурси.

Величина економічного збитку внаслідок скидання забруднюючих речовин в море може бути розрахована за умовою:

$$U_m = \sum_{t_n}^{T_L} \sum_{i=1}^n \chi_k p_{cui} Q_i \varepsilon_i \alpha_t, \quad (2)$$

де  $\chi_k$  - коефіцієнт, що враховує категорію забруднюють водного об'єкта;

$i=1, 2, 3 \dots n$  – номер забруднюючих речовин;

$p_{cui}$  – питомий збиток від скидання забруднюючої  $i$ -тої речовини, долл./т;

$Q_i$  – маса скидання забруднюючих речовин  $i$ -го виду в морське середовище, т;

$\varepsilon_i$  – коефіцієнт, що враховує ефект нейтралізації забруднюючих речовин;

При здачі забруднюючих субстанцій від одного джерела на регіональні очисні споруди, які здійснюють скид в природоохоронний об'єкт, річна маса речовини потрапляє у водойму і викликає шкоду, розраховується за умовою:

$$Q_i = Q_i^o \left( \frac{100 - \phi_i}{100} \right), \quad (3)$$

де  $Q_i^o$  – маса і-тої речовини, що надходить від даного джерела на регіональні очисні споруди;

$\phi_i$  – ступінь очищення і-тої речовини регіональними спорудами у %.

Економічна оцінка збитку, що наноситься викидом забруднень в атмосферу, розраховується за формулою:

$$U_a = \sum_{t_n}^{T_L} \sum_{i=1}^n \chi_k \varpi_i y_i Q'_i \alpha_t, \quad (4)$$

де  $\omega_i$  – коефіцієнт, що враховує характер розсіювання і-й домішки в атмосфері;

$y_i$  – середній збиток від викиду і-тої домішки в атмосферу, дол./т;

$Q'_i$  – маса викиду і-тої домішки даним джерелом забруднення.

Економічні збитки від виснаження поверхневих і підземних прісноводних джерел в результаті їх експлуатації підприємствами морського транспорту розраховується за формулою:

$$U_b = \sum_{t_n}^{T_L} \sum_{i=1}^n u_{bi} V_i, \quad (5)$$

де  $u_{bi}$  – середній збиток за параметрами виснаження і-го поверхневого або підземного прісноводного джерела внаслідок забору з нього води підприємствами морського транспорту, грош. один./т;

$V_i$  – обсяг води, яка забирається підприємствами морського транспорту з і-го джерела водоспоживання, м<sup>3</sup>.

Заощадження природного ресурсу і використання його у виробничій діяльності підприємств морського транспорту визначається в залежності від результативності використання того чи іншого ресурсу за варіантами стану і розвитку.

Масштаб використання природних або економічних ресурсів розраховується по відношенню обсягу споживання даного виду ресурсів при середніх технологіях на виробничий параметр транспортної підсистеми.

### Література:

1. Примачев Н.Т. Стратегические аспекты формирования экономического потенциала морской транспортной индустрии: монография / Николай Тимофеевич Примачев, Наталья Николаевна Примачева, Нац. ун-т "Одесская морская академия". – Одесса : НУ «ОМА», 2019. – 303 с.
2. Кодекс торговельного мореплавства України від 23.05.1995 № 176795-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1995, ст.23.
3. Review of Maritime Transport 2017 / Report by the UNCTAD secretariat. – New York, Geneva: UNCTAD, 2017. – 114 p.

## **ПРИНЦИПИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ**

Формування агломерацій стає ключовим аргументом розвитку країни та її територій, забезпечує високу якість життя населення, створює комфортне середовище для розвитку бізнесу і підвищує конкурентоспроможність країни як єдиного цілого. Аналіз світового досвіду підтверджує, що міські агломерації приходять на зміну місту як точковій формі розселення. Формування міських агломерацій відображає процес зростання і концентрації продуктивних сил, зосередження багатьох видів діяльності в найбільш ефективних для їх розвитку ареалах. Автономне місто не відповідає масштабам та інтенсивності цього процесу, що вимагає більш широкої територіальної бази.

Виробничі, трудові, культурні та науково-освітні зв'язки міських агломерацій забезпечують досить високий рівень розвитку продуктивних сил і сприяють формуванню якісно нових умов розвитку інноваційної економіки, а головне більш високі темпи накопичення всіх видів капіталу, зосереджених в агломераціях. Навколо найбільших міст стрімко розвиваються цілі системи поселень, втягуючи в орбіту безпосереднього впливу головних центрів економіки і культури країни все нові райони. На сучасному етапі механізм забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій України не розроблено.

В Україні відсутнє чітке визначення міських агломерацій. Так, Ізаров О.М. та Ізарова І.О. визначають міську агломерацію як сукупність кількох адміністративно-територіальних одиниць, що мають сталі зв'язки і можливості спільного ефективного користування системами забезпечення їх належної життєдіяльності, зокрема, водо- та енергопостачання, централізованої інфраструктури тощо, а населення яких сконцентроване на відносно невеликій території [1, с. 13].

Питання теорії та методології формування механізму забезпечення стійкого розвитку міста в руслі системного підходу є предметом сучасних досліджень і наукових дискусій. У працях таких провідних учених, як З.В. Герасимчук, З.С. Варналій, І.М. Вахович, М.І. Долішній, Т.Л. Желюк, Л.Л. Ковальська, Л.Ю. Матвійчук, Т.Л. Миронова, Н.Р. Нижник, Г.В. Саєнко, Д.М. Стеченко, В.С. Кравців, В.М. Трегобчук, запропоновано теоретико-методологічні засади формування механізмів забезпечення стійкого розвитку на регіональному та національному рівнях. Попри те, що в доробках науковців представлено теоретичні напрацювання та практичний досвід із проблеми реалізації механізмів забезпечення стійкого розвитку територій, остання вимагає доповнення, а саме – формування механізму забезпечення стійкого розвитку територій.

Засадничим у контексті побудови механізму забезпечення стійкого розвитку міст операцій є дослідження змісту поняття «механізм». Результатом такого дослідження має стати розроблення наукових основ побудови механізму

забезпечення стійкого розвитку міста, що слугуватиме підґрунтям формування напрямів забезпечення стійкого розвитку міста.

У дослівному перекладі із грецької мови слово «механізм» означає «знаряддя, пристрій або машина», а також «послідовність станів, процесів, які визначають певну дію або явище; систему, пристрій, що визначають порядок окремого виду діяльності» [2]. В англійській мові термін «механізм» вживають лише зі значенням процесу, а також неодмінно у поєднанні з конкретизуючим словом, наприклад, механізм конкуренції, механізм вирівнювання тощо [3, с. 432].

В економічній дослідження слово «механізм» із термінологічним статусом введено в другій половині ХХ ст. (60-ті рр.) для позначення поняття «господарський механізм економічної системи», в якому акцентовано на конкретній рушійній силі функціонування системи [4, с. 84]. Отже, відповідно до висновків різних вчених визначення підходи до визначення «механізму» відрізняються. Це може бути як інституційний, господарський, економічний, управлінський, еколого-економічний механізм.

Для формування механізму забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій необхідно взяти до уваги низку різноманітних принципів таких, як:

- принцип логістичного управління підсистемами міст та агломерацій, який забезпечуватиме якісні перетворення у підсистемах міст та агломерацій;
- принцип ефективності господарювання соціо-еколого-економічних систем міст та агломерацій;
- принцип забезпечення відтворювальних процесів у містах та агломераціях;
- принцип збалансування інтересів та усунення протиріч у процесі виробництва–розподілу–обміну–споживання в місті й агломерації;
- принцип раціональності у використанні ресурсів під час виробництва–розподілу–обміну–споживання в місті й агломерації;
- принцип інноваційно-інвестиційної діяльності в містах та агломераціях;
- принцип забезпечення соціо-еколого-економічної збалансованості розвитку міст та агломерацій;
- принцип задоволення потреб населення міст та агломерацій нинішніх і майбутніх поколінь.
- принцип гарантування безпеки

Загалом, сформовані принципи відзначаються взаємопов'язаністю та детермінують основні закономірності формування механізму забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій. Дотримання перерахованих принципів механізму забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій є однією із передумов успішної результативності досягнення прийнятного рівня соціо-еколого-економічної безпеки внаслідок досягнення рівноваги між використанням і відтворенням соціо-еколого-економічних ресурсів через призму задоволення потреб нинішнього та майбутніх поколінь.

### **Література:**

1. Ізаров О.М. Міські агломерації: пропозиції законодавчої ініціативи / О.М. Ізаров, І.О. Ізарова // Вісник Одеської державної академії будівництва та архітектури, 2017. – Вип. № 66. – С.8-14.

2. Ануфрієва Є.І. Розробка механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення авіатранспортного підприємства / Є. І. Ануфрієва // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2010. – Вип. 27. – 258 с.
3. Данова И.Ф. Англо-русский экономический словарь / И.Ф. Данова, Э.Л. Ватурмян. – 4-е изд., стереотип. – М. : Рус.яз., 2001. – 880 с., С. 432
4. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : [монографія] / Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.

**Cisko L., JUDr., PhD., Trainee lawyer**  
*SITÁR & SALOKA, Attorneys at Law*  
*Košice, Slovak Republic*

## **REALIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT WITH A POSITIVE IMPACT ON THE ENVIRONMENT**

The issue of public procurement is a considerably extensive topic and it deserves (from a complex perspective) monographic processing. In view of the limited scope of the submitted article, we want to approach the relevant economic aspects and legal institutions within the framework of green public procurement in the legislative area of the Slovak Republic, including the inspirational impulses of European Union law, which are closely related to the analyzed topic.

The economy of the Slovak Republic, in the wider context of the European Union, if not the whole world as such, has to face much more intense environmental challenges in last decades. These require a long-term vision (preparation) in the framework of strategic planning with a view to sustainable development, especially at supranational level. Environmental protection is so more important than ever.

The sphere of public procurement must also reflect on this (old)new (legal) situation. One of the strategic tools to be sophisticatedly used in the Slovak Republic is the above mentioned green public procurement.

Under this term is understood the process, by which contracting authorities and contracting entities endeavor to procure goods, services and construction works with a reduced negative impact on the environment during in his whole life cycle compared to goods, services and construction works with the same primary function [1, p. 2]. For completeness, we would like to clarify on this place that on the basis of public contracts, suppliers are gaining the possibility to carried out large-scale deliveries. A significant part of socially available funds is realized here [2, p. 273].

In the Slovak Republic, an amendment to the Public Procurement Act is being prepared and in order to “popularize” green public procurement, this proposal defines the environmental aspect in public procurement, which is reflected in other public procurement institutes [3, p. 1].

In wider contexts, is need to think about that by spending funds to procure commodities taking into account the environmental impact of purchased goods, services and construction works, the state has a (daring) ambition to contribute to

filling its objectives in the field of mitigation and prevention (worsening) climate change, environmental protection, as well as public health protection [4, p. 1].

It should be an internal compatibility of economic processes, supported by legal regulation, as it were serving to protect the environment. By ensuring the creation of conditions for the development of infrastructure, perhaps it would be possible to approximate to such (necessarily) desirable goal. But it must be clearly and markedly defined – to protect the environment and synchronously remain economically attractive in mutual symbiosis.

In particular, the economic and environmental benefits can be considered as the most significant (essential) contribution of green public procurement. First of all, the reduction of the total cost of the contracting authority, the support of product competitiveness, the improvement of services to the public, as well as ensuring of the so-called eco-innovations in the relevant market etc. can be considered as economically beneficial. Specific environmental benefits include the protection of non-renewable resources, the protection of forest ecosystems, the reduction of greenhouse gas emissions and air pollutants, the reduction of waste, the reduction of water pollution, the reduction of energy consumption and the sustainable economy [1, p. 2].

Particularly from an economic point of view, it should be pointed out that in the Slovak Republic the level of its implementation is low in the long term based on the results of the monitoring of green public procurement. According to data from the latest research in 2019, the share of green public procurement in total public procurement in 2018 was 7,58% in terms of the number of contracts executed and 3,83% in terms of their value in EUR excluding VAT (value added tax) [4, p. 1].

Exempli gratia we would like to draw our attention to the environmental impacts resulting from the practically daily traffic intensity, especially during the construction and service of motorways in the Slovak Republic. To facilitate realization the purchase of products, procurement of services and works with reduced environmental impact for the so-called public authorities, were created green public procurement criteria at supranational level [5; 6]. The use of these criteria is voluntary. The criteria shall be formulated in such a way as to enable them, if it considers it appropriate, to include them in its tender specifications [7, p. 2].

However, ways of life (regional character) in the form of application and development of the Corporate Social Responsibility (CSR) phenomenon may also be helpful for environmental protection. The priority should be to mitigate the undesirable anti-social consequences in the environmental sector, as commercial companies [8] (for example so-called multinational corporations for the construction of motorways) by their own operating activity are creating pollution (in the broadest sense). Such an activity can result in the environmental burden of nature (country), and thus cause negative economic consequences.

With regard to the interdisciplinary, but especially cross-border dimension, exceeding national economic interests in the context of the progressive environmental policy of the state and in relation to European law-making, we tried to interpret the relevant theoretical and legislative basis of the analyzed problem.

The concept of the development and realization of green public procurement, as well as the successful adoption of the proposed amendment to the Public Procurement Act in



the Slovak Republic, should be by their nature the determining framework for the implementation of the principles of green public procurement, taking into account in particular their environmental impacts of a permanent character.

Because setting the so-called properly legislation may have a positive impact on the protection in particular the state's interests in the field of environmental protection, especially in connection with the (excessive) environmental burden, exemplified formed in the framework of construction and operation of motorways. The negative outcomes are then the increased costs of environmental protection, which they could be used otherwise effectively. Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

### References:

1. Annex No. 1 to the Conception of Development and Realization of Green Public Procurement in the Slovak Republic. This document (of a non-legislative nature) was approved by the Government of the Slovak Republic by resolution No. 478/2019 on 2. October 2019.

2. MAREK, K. – KIRSANOV, S.: Veřejné zakázky v ČR. In: Právo, obchod, ekonomika V. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, 2015, 592 s., ISBN 978-80-8152-315-1.

3. For details see proposal of act, which is amending Act No. 343/2015 Coll. on Public Procurement and on Amendments to Certain Acts. Legislative procedure number: LP/2019/520.

4. Explanatory report – Special section to the proposal of act, which is amending Act No. 343/2015 Coll. on Public Procurement and on Amendments to Certain Acts. Legislative procedure number: LP/2019/520.

5. For a practical green public procurement procedure, see the guidance document: Revision of Green Public Procurement Criteria for Road Design, Construction and Maintenance. Procurement practice guidance document. European Commission. Joint Research Centre Science for Policy Report. European Union. 2016, ISBN 978-92-79-60141-5.

6. For more details on the technical report and the draft criteria for green public procurement see: Revision of Green Public Procurement Criteria for Road Design, Construction and Maintenance. Technical report and criteria proposal. European Commission. Joint Research Centre Science for Policy Report. European Union. 2016, ISBN 978-92-79-59864-7.

7. Commission Staff Working Document. EU Green Public Procurement Criteria for Road Design, Construction and Maintenance. European Commission. SWD(2016)203 final. In Brussels, 10. 6. 2016.

8. To this especially: KUBÍČEK, P.: Pojem podnik z aspektu práva. In: Obchodné spoločnosti – aktuálne otázky a problémy. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, str. 103 a nasl., ISBN 978-80-7380-157-1.

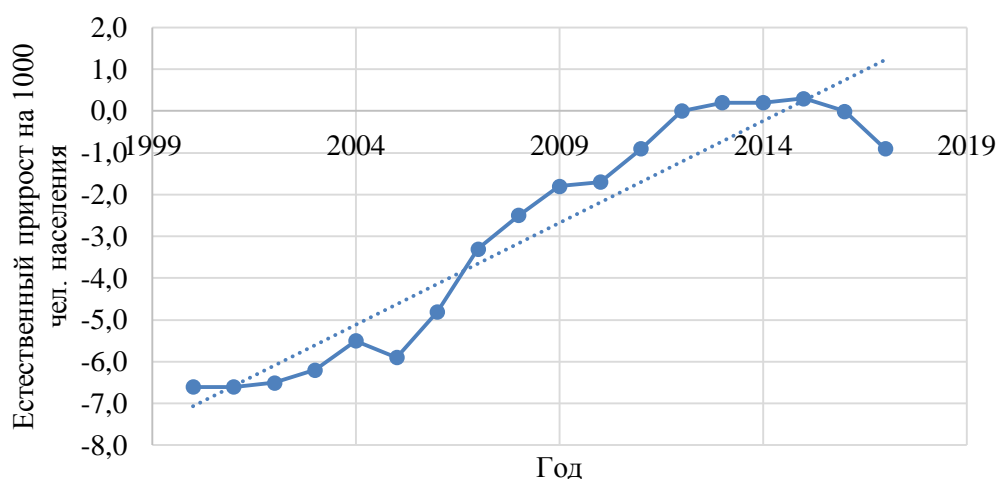
Богомолов А. И., к.т.н., доцент

Невежин В. П., профессор

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва, Российская Федерация*

## ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ЕСТЕСТВЕННОГО ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ В РФ

Демографическая проблема в России, как в целом ряде других стран, является одной из значимых и актуальных. Политические и общественные деятели, СМИ, экономисты, социологи и многие другие уделяют большое внимание данной теме в своих исследованиях и выступлениях. В Послании Президента России Федеральному собранию от 1 марта 2018 года приведена результативность проведения демографической политики государства за прошедшие годы. Долгое время для России были характерны низкая рождаемость, но высокая смертность, т.е. имело место естественная убыль населения. На текущий момент демографические показатели в России несколько улучшились, о чем свидетельствует динамика естественного прироста населения с 1995 по 2017 гг. (рис. 1) [2].



**Рис. 1. Динамика естественного прироста населения в РФ за 2000-2017 гг.**

Из графика видно, что величина естественного прироста стала положительной только в 2013 году, т.е. более чем 18 лет наблюдалась естественная убыль населения, что явилось крайне негативным фактором для государства. В какой-то мере эта тенденция способствовала к увеличению пенсионного возраста. Несмотря на то, что динамика естественного прироста населения несколько улучшилась, в стране все еще существуют серьезные демографические проблемы,

т.к. естественный прирост пока незначительный и неустойчивый. В 2017 году он даже значительно снизился по сравнению с 2013 годом.

По данным Госкомстата России, естественный прирост населения по разным субъектам РФ существенно различается. Так в 2016 году положительный прирост населения наблюдался только в 39 субъектах из 85 российских регионов. А в остальных 46 были отрицательные значения естественного прироста. Самые большие значения прироста были в республике Чечня, Ингушетии, Тыва, Дагестане и Ямало-Ненецком автономном округе (более 10%). Самая же большая убыль населения наблюдалась в Псковской, Тульской, Тверской, Тамбовской, Смоленской, Новгородской, Орловской, Владимирской, Ивановской, Курской областях (до -5,0%). А за весь 2016 год в России наблюдалась естественная убыль населения, которая составила около 2,3 тыс. человек или (-0,01%).

По материалам [3] численность населения России в 2019 году увеличится на 60 069 чел. и в конце года будет составлять 146 570 133 чел. Естественный прирост населения будет отрицательным. За весь год родится примерно 1 862 143 ребёнка и умрёт 2 030 629 чел.

В [4] отмечается, что благоприятное демографическое состояние возможно только при низкой смертности и даже высокий прирост при высокой смертности характеризует неблагоприятное положение с воспроизводством населения, а низкий прирост при высокой смертности приводит к отрицательному приросту населения.

В этой связи необходимо проведение эффективной государственной политики, направленной на решение прироста населения. Она затрагивает демографическую, миграционную, жилищную, налоговую, семейную, социальную, экономическую политику, и включает также сферу здравоохранения, образования, туризма, физической культуры и спорта. В Указе Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» обозначены ключевые цели и мероприятия по улучшению демографической ситуации в стране: повышение продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет), снижение в два раза уровня бедности в России и др. [5].

Важным вопросом эффективного проведения данной политики является исследование факторов, которые негативно оказывают влияние на демографическую ситуацию в стране. В этой связи и был проведен с применением эконометрического моделирования выбор и анализ ряда факторов, влияющих на взаимосвязи демографической, социальной и экономической политики.

В качестве объясняемого фактора выбран показатель смертности ( $Y$ ), а объясняющих - пять факторов из трех категорий: социально-экономического, образа жизни и биологического. К первой категории относится численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума ( $X_1$ ), ко второй: численность больных алкоголизмом ( $X_2$ ) и больных наркоманией ( $X_3$ ). К третьей группе: численность людей, имеющих болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ ( $X_4$ ) и людей, имеющих

онкологические заболевания ( $X_5$ ). Все эти факторы имеют сильную корреляционную связь с  $Y$ . Прямая связь наблюдается между результативным фактором  $Y$  и факторами  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ , а обратная – с факторами  $X_4$  и  $X_5$ . Прямая связь свидетельствует, что на снижение показателя смертности влияет: снижение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (социально-экономический фактор), а также снижение численности больных алкоголизмом и наркоманией (факторы образа жизни). Важно отметить, что биологические факторы находятся в обратной связи с показателем смертности, т.е. с уменьшением показателя смертности, показатели заболеваемости возрастают. Может показаться, что это нелогичный результат. Однако, увеличение количество заболевших не означает, что должна увеличиться смертность. Такую зависимость можно объяснить тем, что современная медицина добилась значительных успехов, и это привело к увеличению количества обнаруженных заболеваний у людей и соответственно снижению смертности.

Проведя оценку параметров построенной эконометрической модели

$$Y = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + a_3 \cdot X_3 + a_4 \cdot X_4 + a_5 \cdot X_5 + \varepsilon \quad (1)$$

было получено, что параметры при факторах  $X_3$ ,  $X_4$  и  $X_5$  по *t-тесту* являются статистически незначимыми и тем самым не составляют основу влияния на фактор смертности населения. Полученная регрессия имеет вид

$$Y = 905,16 + 25,61 \cdot X_1 + 329,45 \cdot X_2 \quad (2)$$

Наиболее значимым фактором в полученной регрессии является численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (экономико-социальный фактор). Поэтому была отдельно проанализирована парная регрессия, где в качестве объясняющего фактора выбран  $X_1$ .

$$Y = 1271,5 + 38,5 \cdot X_1 \quad (3)$$

При проверке параметров данной регрессии с применением *t-теста* и самой регрессии по *F-тесту* они являются статистически значимы.

Из полученной регрессии видно, что *при увеличении населения с доходами ниже прожиточного минимума смертность населения увеличивается*. В этой связи, можно сделать вывод, что одним из главных направлений для проведения эффективной демографической политики в стране должно стать снижение численности бедных людей.

### Литература:

1. Бурыкин И.М., Хафизьянова Р.Х. Влияние социальных факторов на смертность населения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 1-4. – С. 704-711.
2. Сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 19.09.2019)
3. Население России. URL: [https://countrymeters.info/russian\\_federationu/](https://countrymeters.info/russian_federationu/) (дата обращения: 4.10.2019).
4. Естественный прирост населения. Динамика и современные тенденции смертности в России. URL: <https://www.yaklass.ru/materiali?chtid=285&mode=cht> (дата обращения: 10.10.2019).
5. Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_297432/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/) (дата обращения: 19.09.2019).

# ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

**Костюнік О. В., к.е.н., доцент**

**Чайковська Т. С., студентка**

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## **НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

На сучасному ринку економічних відносин, спостерігається тенденція розвитку підприємств та загострення конкуренції між ними, що супроводжується застосуванням новітніх технологій та методів, задля підвищення рівня конкурентоспроможності.

Одним із найвпливовіших чинників у даному процесі, виступає застосування інтелектуальної власності, результатів новітніх розробок, брендів та торгових марок, що мають безпосередній вплив на розвиток бізнесу, економічні показники підприємств та дають можливість скоротити витрати на виробництво продукції, але при цьому сприяють зростанню її реалізації. Отже, слід зазначити, що кожне сучасне підприємство, без виключень, яке має за мету досягнення високих результатів, повинно раціонально використовувати складові нематеріальних активів, розробити дієву політику щодо їх використання [4].

Бухгалтерський облік це фундаментальна система для отримання інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. Враховуючи вищевикладене, слід зауважити, що для повного покриття інформаційних потреб користувачів, суб'єктам господарювання необхідно розробляти ефективну методологію відображення в обліку інформації щодо нематеріальних активів, що матиме позитивний вплив на їх фінансові показники.

За своїми характеристиками, складовими елементами, вагомістю впливу на показники діяльності підприємств, об'єкти нематеріальних активів займають чільне місце в системі бухгалтерського обліку.

Методологічно дане поняття регламентується П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», відповідно до якого нематеріальний актив – це немонетарний актив, що не має матеріальної форми, але при цьому може бути ідентифікований [1]. Відповідно до міжнародних стандартів, а саме М(С)БО 38 «Нематеріальні активи», дана категорія має майже ідентичне трактування. В даному стандарті зазначається, що це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

Основними критеріями, яким повинен відповідати нематеріальний актив, для його визнання є:

- немонетарність;
- відсутність матеріальної форми;
- можливість їх ідентифікації;
- підконтрольованість.

За рахунок відсутності фізичної субстанції та немонетарності вони відрізняються від матеріальних і фінансових активів.

Для обліку нематеріальних активів, відображення операцій з ними та узагальнення інформації щодо них застосовується рахунок 112 «Нематеріальні активи», що має свої субрахунки, в залежності від розмежованих груп, тобто однотипних за своєю суттю та призначенням елементів. Бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться за групами. Склад яких визначається в п. 5 П(С)БО 8.

На баланс об'єкти нематеріальних активів можуть бути зараховані, лише у випадку, коли виконуються наступні умови:

- в майбутньому планується отримання економічних вигід від їх використання;
- вартість нематеріальних активів може бути достовірно визначена;
- нематеріальні активи є підконтрольні підприємству.

Питанням визнання нематеріальних активів на підприємстві займається спеціально створена комісія, що складається із компетентних фахівців по напряму інтелектуальної власності. Дана комісія призначається розпорядженням керівника, що фіксується наказом.

В момент зарахування на баланс, нематеріальні активи відображаються в обліку за первісною вартістю, склад якої коливається в залежності від способу надходження об'єкта [5].

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється відповідно до регламентації П(С)БО 8. Об'єктом амортизації, в даному випадку, виступає первісна або ж переоцінена вартість нематеріального активу за мінусом його ліквідаційної вартості. Підприємства здійснюють нарахування амортизації в період їх експлуатації тобто корисного використання, термін якого визначається в момент зарахування на баланс. Ті нематеріальні активи, які не мають точно визначеного строку використання не підлягають нарахуванню амортизації [6].

У момент визначення даного терміну суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані враховувати наступні вимоги:

- необхідно аналізувати та враховувати строки корисного використання активів, що є подібними;
- спосіб у який нематеріальний актив буде застосовуватися;
- враховувати моральний знос, що передбачається та ін.

Нарахування амортизації здійснюється відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», згідно з яким підприємства можуть застосовувати наступні методи:

- прямолінійний метод;
- метод зменшення залишкової вартості;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний метод;
- виробничий метод.

З метою визначення об'єкта оподаткування, розрахунок амортизації здійснюється згідно Податкового кодексу. Відповідно до якого амортизація нараховується за національними та міжнародними стандартами із врахуванням певних визначених кодексом обмежень. Слід зауважити, що за даним алгоритмом застосовуються методи передбачені національними стандартами, окрім виробничого [2].

Отже, як результат проведеного дослідження необхідно зробити висновок, що нематеріальні активи, це об'єкти бухгалтерського обліку котрі відіграють вагомую роль у побудові сучасного підприємництва. Суб'єкти господарювання повинні постійно вдосконалювати методику обліку задля забезпечення користувачів необхідною інформацією, котра відповідатиме всім передбаченим вимогам. Також слід зауважити, що на даному етапі бухгалтерський та податковий облік мають розбіжності, щодо своїх тлумачень, що призводить до виникнення певних суперечностей, а отже потребує подальших досліджень.

### **Література:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» № 242 від 18.10.99 / URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). «Нематеріальні активи» URL : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
4. Вісник офіційне видання Державної фіскальної служби України / Нематеріальні активи: особливості податкового обліку URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8151>.
5. Николук М.З. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визнання / URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67336/62915.pdf>.
6. І.Я. Максименко, О.П. Зоря / Особливості обліку нематеріальних активів в управлінні підприємством URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/9\\_2017/10.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/9_2017/10.pdf).

**Попівняк Ю. М., к.е.н., доцент**

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПРИДБАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

Придбання комп'ютерних програм для ведення бухгалтерського обліку часто супроводжується невизначеністю облікового відображення, зумовленою складнощами ідентифікації платежів за програмний продукт як об'єкта бухгалтерського обліку, багатоваріантністю договірних умов щодо використання та розповсюдження програми [1], наявністю додаткових витрат, пов'язаних з її купівлею тощо. Недосконалість вітчизняного податкового законодавства, суперечливість, фіскальна спрямованість й застарілість його

норм лише погіршують ситуацію та актуалізують необхідність ґрунтовного дослідження особливостей відображення операцій з придбання бухгалтерської програмної продукції в обліку з метою управління величиною витрат на підприємстві.

Передусім зауважимо, що порядок оподаткування операцій з придбання програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку багато у чому залежить від того, до складу якого об'єкта платежі за його купівлю у подальшому буде віднесено – основного засобу, нематеріального активу [2, с. 94] (у складі необоротних чи оборотних активів), роялті чи інших витрат операційної діяльності (у випадку з доступом до бухгалтерської програми – рахунка 92 «Адміністративні витрати»). Так, говорячи про податок на прибуток, в останньому випадку його величина обчислюватиметься на загальних засадах, беручи за базу оподаткування грошове вираження прибутку, визначеного за правилами бухгалтерського обліку. Якщо маємо справу з бухгалтерською програмою як основним засобом чи необоротним нематеріальним активом, то фінансовий результат, розрахований за даними бухгалтерського обліку, коригується на амортизаційні різниці, а у випадку з роялті – на різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій [3].

Обчислення ПДВ вимагає врахування численних особливостей вітчизняного законодавства. Незважаючи на відносно невисоку ставку цього податку в Україні, порівняно з іншими європейськими країнами (дещо вища, ніж у Німеччині (19%), Румунії (19%) та Люксембурзі (17%), проте нижча, ніж у низки інших країн Європи (Угорщина – 27%, Ірландія – 23%, Швеція – 25%, Словенія – 22%, Хорватія – 25%, Польща – 23% тощо)), багато проблем його адміністрування та правильного розрахунку бази для справляння ПДВ залишаються на сьогодні невирішеними [4]. До того ж, при придбанні бухгалтерських програмних продуктів існують законодавчі норми, що, у ряді випадків, передбачають звільнення таких операцій від оподаткування ПДВ без права відмови від застосування цієї пільги (рис. 1).

Зазначимо, що, починаючи з 01.01.2018 р., перелік програмної продукції, операції з постачання якої звільнено від оподаткування ПДВ, значно розширився, зокрема й у частині доступу до бухгалтерських програм та онлайн-сервісів для ведення бухгалтерського обліку (у т.ч. й при їх придбанні у підприємства-нерезидента). При цьому об'єктом оподаткування ПДВ не є лише платежі за програмне забезпечення, які підпадають під наведене у Податковому кодексі України (ПКУ) визначення роялті [3].

Додаткові послуги, пов'язані з придбанням бухгалтерських програмних продуктів, в контексті застосування пільги з ПДВ, поділяємо на дві групи: ті, що призводять до змін у таких програмних продуктах (оновлення програми, розширення її функціоналу, вартість технологічної підтримки, яка входить у ціну програми і є складовою її постачання й ін.) і, відтак, звільняються від оподаткування ПДВ, та ті, які до цих змін не призводять (інформаційно-консультаційна підтримка, встановлення програми, її налаштування, тестування, усунення недоліків тощо) і оподатковуються ПДВ за ставкою 20%.





**Рис. 1. Порядок оподаткування ПДВ операцій з придбання бухгалтерських програмних продуктів в Україні**

*Джерело: розроблено автором на основі [3]*

Насамкінець наголосимо, що, незважаючи на прийнятний рівень вітчизняних податкових ставок, на державному рівні слід поглиблювати процеси вдосконалення української системи оподаткування (зокрема у частині ПДВ як одного з найскладніших для розуміння та адміністрування податків), беручи за приклад найкращі світові практики та з врахуванням необхідності врегулювання нормами податкового законодавства операцій з придбання сучасних засобів і пристроїв автоматизації роботи бухгалтера.

### Література:

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Серпенінова Ю.С. Особливості відображення в обліку програмного забезпечення / Ю.С. Серпенінова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – Т. 1. – С. 93-96.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print>.
4. Taxes in Europe Database [Electronic resource] / European Commission. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tedb/refineSplSearch.html?selectedTaxType=CIT&selectedMemberState=12&dateFrom=2019%2F01%2F01&dateTo=&keywords=](http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/refineSplSearch.html?selectedTaxType=CIT&selectedMemberState=12&dateFrom=2019%2F01%2F01&dateTo=&keywords=).

**Шпатакова О. Л., аспірантка**  
**Кононова О. Є., к.е.н., доцент**  
*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва  
та архітектури»*  
*м. Дніпро, Україна*

## **ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА ШТРАФНІ САНКЦІЇ ЩОДО ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Важливим показником впровадження дієвого механізму податкового адміністрування, який характеризує його зміст, виступає податковий контроль. Реалізація завдань та функцій податкового контролю дає можливість державі здійснювати врахування, контроль своєчасності, повноти бюджетних надходжень, здійснювати співставлення їх запланованих обсягів з фінансовими потребами держави, визначати пріоритетні шляхи реформування певних напрямків податкового адміністрування в країні. Для розуміння характеристики феномену податковий контроль розглянемо основні наукові та законодавчий підходи до його трактування (табл. 1).

Таблиця 1

### **Основні наукові та законодавчий підходи щодо трактування сутності поняття податковий контроль**

<b>№ п/п</b>	<b>Джерело</b>	<b>Трактування сутності поняття податковий контроль</b>
1	2	3
1	Функціонально- цільовий підхід	
	А. Власова	Цільове функціонування органів державного податкового контролю, що забезпечене владними відносинами, які мають обов'язковий характер, скерована на забезпечення зростання рівня результативності і оптимізації діяльності державної сфери, пов'язаної із матеріальними і грошовими ресурсами
	П. Буряк, Б. Карпінський	Функціонування органів державного податкового контролю стосовно здійснення спостережень щодо забезпечення відповідностей процесів обліку платниками податків об'єктів, що оподатковуються, нормам податкового законодавства, методик нарахування, сплати зборів та податків відповідно з нормами чинної законодавчої бази, виявлень відхилень, які можуть бути встановлені через застосування положень законів, нормативно-правових актів, встановлення наслідків дії таких порушень на стан податкових зобов'язань платників податків

1	2	3
2	Інституційний підхід	
	С. Богачов	Відносини, які передбачають відповідальність суб'єктів та об'єктів контролю щодо виконання норм діючого законодавства стосовно виконання власних зобов'язань
	Д. Французов	Державний інститут, орієнтований на забезпечення контролю щодо процесів накопичення, використання коштів державного бюджету (в тому числі тих, які належать місцевим бюджетам) та матеріальних засобів, націлений на здійснення аналізу рівня результативності цих коштів та засобів, інших ресурсів, що має змогу законними засобами здійснювати захист національних фінансових інтересів, фінансових інтересів громадян країни, сприяти стимулюванню більш оптимального використання коштів державного та місцевого бюджетів
3	Системний підхід	
	Н. Гусак	Міжгалузева, багатoproфільна система спостережень з боку органів податкового контролю держави щодо здійснення фінансової, господарської діяльності платників податків з ціллю забезпечення бюджетного наповнення на відповідному заданому рівні, оцінки характеру такої діяльності суб'єктів оподаткування згідно норм законодавства
	П. Мельник, Л. Тарангул, З. Варналій	Система дій, що здійснюється органами податкового контролю держави, для забезпечення контролю вірності нарахувань, повноти, вчасності сплати зборів, податків, виконання норм податкового та іншого законодавства, дотримання якого повинно контролюватись на рівні цих органів
	Податковий кодекс України	Система заходів, що здійснюються з боку органів державного контролю під координацією вищестоящого виконавчого органу влади, який забезпечує реалізацію та формування державної фінансової політики, щодо контролю вірності адміністрування зборів, податків, дотримання норм законодавчої бази стосовно регламентування обігових, касових, розрахункових операцій, ліцензійних операцій, патентувань, інших норм законодавства, дотримання якого контролюється вказаними органами

1	2	3
4	Функціонально-регуляторний	
	Л. Сибагатуліна	Функціонування органів державного контролю щодо забезпечення в рамках норм чинного законодавства виконань податкових зобов'язань з боку платників податків за зборами та податками та створення ефективності розвитку податкової системи країни

*Джерело: складено за матеріалами [1; 2; 3; 5; 6; 7; 8; 9]*

Як свідчать положення систематизації наукових та законодавчого підходу до вказаної проблематики, існують функціонально-цільовий, інституційний, системний, функціонально-регуляторний погляди на трактування сутності досліджуваного поняття. Український законодавець визначає сутність поняття податковий контроль через призму системного підходу. При цьому, у визначенні сутності поняття податковий контроль, представленому в положеннях Податкового кодексу України, незважаючи на посилення на системність, враховано лише цільовий адміністративний бюджетний орієнтир, але не передбачено орієнтиру на забезпечення ефективності розвитку податкової системи країни. Хоча, таке визначення цілком відповідає основним способам здійснення такого контролю, визначеним нормами Податкового кодексу України (ст. 62) [7].

А саме, відповідно до норм податкового законодавства [7], основні способи реалізації податкового контролю представлені: веденням обліку платників податків; інформаційним та аналітичним забезпеченням функціонування органів державного податкового контролю; звірками, перевітками у відповідності до положень податкового законодавства, інших законів; моніторингом контрольованих операцій, опитуванням відповідних осіб, працівників платників податків щодо таких операцій тощо. Відповідно, законодавче визначення податкового контролю з системної точки зору передбачає лише системність щодо адміністрування в сфері оподаткування, і не поширюється на удосконалення податкової системи, рівня комунікації між суб'єктами такого контролю.

В результаті здійснення податкового контролю у разі виявлення порушень положень законодавства до платників у встановленому порядку застосовуються відповідні штрафні санкції. Щодо податкової звітності в податковому законодавстві передбачено застосування штрафних санкцій стосовно її несвоєчасного подання або неподання. А саме, згідно ст. 120 Податкового кодексу України, у разі несвоєчасного подання, неподання платниками податків податкових звітів виникає фінансова відповідальність, пов'язана із штрафними санкціями: в сумі 170 грн. щодо кожного несвоєчасного подання, неподання звітів; в сумі 1020 грн. – за умов здійснення платниками податків повторних порушень такої категорії впродовж року [4; 7].

### Література:

1. Богачев С.И. Налоговый контроль в Республике Казахстан и направления его совершенствования: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.10. Караганда, 2006. 31 с.
2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Залуцька Н.С., Білінський В.З. Податковий контроль: підручник. К.: Хай-Тек Прес, 2007. 608 с.
3. Варналій З.С., Мельник П.В., Тарангул Л.Л. та ін. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.
4. Відповідальність за неподання або несвоєчасне подання податкової звітності. Дата оновлення: 29.07.2019. <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/283031.html> (дата звернення: 29.07.2019).
5. Власова А.В., Понамарчук О.М. Сутність та функції податкового контролю. Юридичний вісник : науковий журнал. 2011. № 2. С. 107-113.
6. Гусак Н.Б., Гусак Ю.Д. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 320 с.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). Дата оновлення: 09.08.2019. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 09.08.2019).
8. Сибатуллина Л.Р. Совершенствование налогового контроля в современных условиях : автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.10. Екатеринбург, 2008. 27 с.
9. Французов Д.В. Организация налогового контроля в системе государственного регулирования: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05. М., 2008. 23 с.

# FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES, UPGRADING STRATEGIC PORTFOLIO

**Бастул Г. П.**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ

В ході реформування економіки, впровадження змін у бюджетний процес та міжбюджетні відносини між державним і місцевими бюджетами змінюється і бюджетний механізм, який чинить вплив на процедуру акумулювання фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів та забезпечує їх ефективне використання.

Структура бюджетного механізму повинна відповідати вимогам бюджетної стратегії та бюджетної тактики та оперативно реагувати на найменші зміни в економіці.

У контексті дослідження варто зауважити, високий рівень результативних показників фінансової сфери можливий у випадку підвищення ефективності всіх її складових частин.

На сучасному етапі розвитку економіка України характеризується активізацією ряду трансформаційних процесів у зв'язку з необхідністю її адаптації до викликів глобалізації та, як наслідок, загострення потреби у підтримці рівня конкурентоспроможності держави, окремих її регіонів та галузей [6].

Теоретичні основи, роль та структуру бюджетного механізму як інструменту реалізації бюджетної політики держави присвячено праці таких вчених, як О.І. Амоші, З.В. Бойко О.Д. Василика, М. Крупка, І.О. Лютий, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін.

Попри чималу кількість наукових досліджень на тему бюджетного механізму та його впливу на соціальний та економічний розвиток залишається багато невирішених питань.

Бюджетний механізм представляє собою сукупність різноманітних способів та форм організації бюджетних відносин, за допомогою яких органи державної влади забезпечують вирішення соціально – економічних проблем суспільства.

Ефективна взаємодія бюджетних методів, важелів, інструментів дає можливість забезпечити формування бюджетів різних рівнів та сприяє такому розподілу бюджетних коштів, який є підґрунтям для соціально – економічного розвитку суспільства. Досягнення бажаного ефекту можливе за умови вертикальної та горизонтальної координації всіх його елементів.

Вертикальна взаємодія передбачає вплив складових частин бюджетного механізму верхнього рівня (бюджетних методів) на складові нижчого рівня

(інструменти бюджетного механізму), які безпосередньо конкретизують їх дієвість за певними елементами механізму (важелі бюджетного механізму).

Горизонтальна координація, що забезпечується саморегулюючою налаштованістю кожного елемента на виконання лише властивого йому навантаження, узгоджує дії безпосередньо непов'язаних між собою елементів бюджетного механізму за вертикальним рівнем та елементів, що належать до різних вертикальних рівнів [2].

Забезпечення соціально-економічного розвитку не можливе лише за умов функціонування одного бюджетного механізму, а досягається за умови його злагодженої взаємодії з всіма складовими господарського механізму.

Як вже згадувалося, у структурі бюджетного механізму є бюджетні важелі, через які органи державної влади виконують розподільчі та перерозподільчі процеси та реалізують свою бюджетну політику. Спектр дії всіх складових бюджетного механізму регламентується бюджетним законодавством.

Бюджетна політика є складовою фінансової політики та є індикатором рівня соціально-економічного розвитку країни, її фінансових можливостей, добробуту громадян, тощо. Реалізація виваженої бюджетної політики забезпечує підвищення фінансового благополуччя громадян та створення сприятливих умов до фінансового зростання суб'єктів господарювання, мінімізуються негативні наслідки фінансової кризи, тощо.

Критичний аналіз наукових підходів визначення сутності категорії «бюджетний механізм» дає можливість визначити його основні економічні ознаки:

- бюджетний механізм є складною структурою, робота якої забезпечується комплексною взаємодією бюджетних форм, методів, важелів, інструментів мобілізації і використання бюджетних коштів;
- бюджетний механізм є реальним втіленням бюджетної політики та активним інструментом її реалізації;
- ефективна організація бюджетних відносин можлива за умови використання елементів бюджетного механізму;
- використання бюджетного механізму сприяє створення сприятливих умов для соціально-економічного піднесення держави.

Динамічні зміни фінансовій системі країни вимагають від бюджетного механізму бути гнучким. В сучасних реаліях ефективна реалізація державної політики у державній та бюджетних сферах можлива за умови, що структура бюджетного механізму швидко буде переорієнтовуватися у випадку зміни вектору розвитку країни.

З 2015 року в Україні активно проводиться реформа в напрямі децентралізації публічного управління, основна ідея якого передбачає збільшення повноважень органів місцевого самоврядування.

Реформування системи фінансів територіальних громад є складним процесом в будь-якій країні, який потребує внесення своєчасних змін у структуру бюджетного механізму держави та регіонів. З початком децентралізації в Україні, важливим питанням було і залишається розроблення ефективної системи використання ресурсів територіальних бюджетів. З цією метою, у грудні 2014 року було внесено зміни до Бюджетного кодексу та Податкового

кодексу щодо збільшення джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів задля забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, зокрема зростання в основному відбулося за рахунок податкових джерел. Попри це, левову частку у доходах місцевих бюджетів займають субвенції, які надходять із державного бюджету, тому про фінансову самостійність місцевої влади важко говорити за таких умов.

На формування та реалізацію бюджетної політики в Україні за останні роки чинив вплив ряд політичних та організаційних факторів, тому її розвиток можна охарактеризувати як непослідовний, нестабільний, хаотичний.

Бойові дії на Сході країни, дисбаланс між доходами та видатками бюджетів всіх рівнів, низький рівень фінансового менеджменту у сфері державних фінансів та управління державним боргом, недосконале нормативно-правове забезпечення – проблеми, які впливали на процес формування бюджетної політики та були стримуючими факторами соціального та економічного розвитку держави.

Як бачимо, між соціально-економічним розвитком України та ефективністю бюджетної політики, економічних, політичних чинників та макроекономічної ситуації існує тісний взаємозв'язок.

Проведене дослідження свідчить про те, що відповідно до змін у бюджетній сфері повинен і видозмінюватися бюджетний механізм. При цьому, органам влади потрібно виважено використовувати такі методи бюджетного механізму, які б забезпечували своєчасне та достатнє акумулювання фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів для виконання державою своїх функцій. При цьому варто враховувати, що у процесі застосування різноманітних форм, методів, інструментів та важелів бюджетного механізму діють обмеження, які визначені законодавчими нормами.

Отже, можна зробити висновок, що задля ефективної організації відносин між усіма учасниками бюджетного процесу бюджетний механізм має бути динамічним та гнучким. Бюджетний механізм відображає наявні в бюджетній системі економічні відносини, з приводу використання певних методів, інструментів, важелів з метою формування та реалізації ефективної бюджетної політики задля забезпечення соціально – економічного розвитку регіонів та держави в цілому.

Проведене дослідження показало, хоча було прийнято багато змін в нормативно – правових актах, що зумовило розширення повноважень органів місцевого самоврядування, зростання їх фінансової незалежності, проте процес фінансової децентралізації не можна вважати завершеним. Необхідно продовжувати пошук шляхів удосконалення бюджетного механізму соціально – економічного розвитку.

### **Література:**

1. Дем'янишин, В., Лободіна З. Концептуальні засади бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 1. С. 77-88.
2. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України : навч. посіб. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 220 с.



3. Гаврилова Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки. *Агросвіт*. № 3. 2019. С. 62-70.

4. Височина А.В. Бюджетна політика України: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Вісник Української академії банківської справи*. № 2(35), 2013 р. С. 17-21.

**Максімова М. В., к.е.н., доцент**  
*Харківський торговельно-економічний інститут*  
*Київського національного торговельно-економічного університету*  
*м. Харків, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СФЕРИ FINTECH В УКРАЇНІ**

За оцінками Всесвітнього економічного форуму До 2022 року 60% світового ВВП буде оцифровано [1]. Отже, неможливо ігнорувати вплив стрімкого розвитку цифрових технологій на економічну діяльність як на мікрорівні так і у глобальному масштабі.

Також, аналіз світових інвестицій у сфері FinTech демонструє динамічно зростаючі обсяги протягом 2017-2019 рр. Так, особливо стрімке зростання спостерігалось у першому півріччі 2018 р. Саме за цей період обсяг світових інвестицій у сфері FinTech сягнув \$57,9 млрд, інвестованих у 875 угод, що демонструє суттєве збільшення порівняно з \$38,1 млрд, інвестованими за весь 2017 р. Лідерами за обсягом інвестицій у 2017 р. є Європа (\$26 млрд, 198 угод), Азія (\$16 млрд, 162 угоди) і США (\$14,2 млрд, 427 угод) [3]. Аналізуючи дані, які наведено у [2] відбулося уповільнення темпів зростання світових інвестицій у сфері FinTech. Так, за перше півріччя 2019 р. обсяг інвестицій становив \$37,9 млрд., інвестованих у 962 угоди. Розглядаючи обсяги інвестицій у регіональному розрізі, то у порівнянні з 2017 р., лідери змінились. Так, обсяг інвестицій в компанії: США становили \$18,3 млрд, 470 угод, Європи – \$13,2 млрд, 307 угод та Азійського регіону \$3,6 млрд, 102 угоди.

При цьому, значний обсяг інвестицій спостерігається за такими напрямками: платежі, кредитування та банківські технології. Також актуальність та необхідність подальших досліджень в цьому напрямі підтверджується тим, що домінуючими напрямками розвитку в сфері FinTech до 2020 р., за результатами експертних опитувань, мають стати [4, с. 22]: рішення для здійснення платежів у режимі реального часу – 43 % опитаних; зростання автоматизації – 35 %; застосування блокчейн-технологій – 33 %; FinTech M&A банків – 29 %; виникнення нової банківської бізнес-моделі – 29 %; FinTech як постачальник послуг для банків – 28 %; безготівкові платежі – 24 %.

Відзначимо, що на сьогодні розвиток фінансових технологій в Україні знаходиться на ранній стадії розвитку. Особливістю вітчизняної галузі FinTech є те, що, на відміну від зарубіжних країн, провідні українські фінансові інститути здебільшого самі виступають ініціаторами як реалізації нових рішень у галузі FinTech, так і модернізації традиційних фінансових послуг.

Погоджуючись з авторами [5], можна виокремити такі ключові характеристики розвитку вітчизняної Fintech сфери:

- ринок дуже обмежений та сконцентрований в основному на он-лайн розрахунках;
- основні інвестори – банки, які вкладають незначні кошти у вдосконалення своїх технологій (окрім ПриватБанку);
- кількість стартапів збільшується, відкриваються технологічні хаби;
- більшість міських і сільських адміністрацій просто не готові до Fintech послуг (місцеві підприємці та торгові мережі часто так само закриті для подібних ініціатив. Тому ідею можна реалізувати тільки у «вузькому колі», наприклад в одній компанії);
- більшість новаторських ідей створюється з розрахунком на зарубіжний ринок, де легше знайти інвестиції в розвиток.

Проте, можна стверджувати, що головними чинниками, які стимулювали зростання українського FinTech стали послідовні фінансові кризи. Внаслідок останнього періоду реформування банківської системи, кількість діючих банків знизилася до 76 установ (станом на 01.09.2018) [6]. На тлі цього зменшилася кількість банківських відділень, відповідно, й доступ населення до банківських послуг. Через банкрутство вітчизняних банків зросла недовіра населення до традиційних фінансових інститутів, унаслідок чого FinTech-компанії набули значного поширення та з'явилися гальмуючі та прискорюючі чинники впливу на розвиток індустрії FinTech.

До чинників, які прискорюють розвиток FinTech в Україні, належать:

- прийняття Цифрової стратегії – 2020;
- запуск універсальних цифрових ідентифікаторів Bank ID та Mobile ID;
- перехід на цифровий документообіг, дозвіл на використання електронного підпису.

– До чинників, які гальмують розвиток FinTech в Україні, слід віднести:

- законодавчі обмеження у сфері регулювання;
- повільність традиційного банківського сектору, не готового до інновацій;
- обмежений доступ до капіталу.

Таким чином, за підсумками аналізу стану та тенденцій розвитку світового ринку FinTech послуг було виявлено активне зростання кількості компаній, що функціонують на даному ринку. Це було забезпечено високим рівнем інвестицій, перш за все, у сфері грошових переказів, платежів, заощаджень, інвестицій та кредитування. Примітно, що схожа тенденція до поступового збільшення кількості компаній у сфері FinTech спостерігається і на вітчизняному ринку. При цьому, FinTech є підґрунтям для можливості поєднання передових технологій з традиційними фінансовими послугами. Водночас, FinTech здійснює цілу низку викликів для традиційних фінансових інститутів та створює умови для трансформаційних можливостей як для учасників ринку фінансових послуг, так і для інших суб'єктів національної економіки, що і актуалізує необхідність подальших досліджень в цьому напрямі.

### **Література:**

1. Digital Transformation Initiative. EXECUTIVE SUMMARY MAY 2018 [Electronic source] // World Economic Forum. Mode of access: <http://reports.weforum.org/digital-transformation>. Date of appeal: 20.09.2019.
2. The Pulse of Fintech H1 2019. Bi-annual analysis of global investment trends in the fintech sector [Electronic source] // Mode of access: <https://home.kpmg/xx/en/home/campaigns/2019/07/pulse-of-fintech-h1-2019.html>. Date of appeal: 20.09.2019.
3. The Pulse of Fintech H1 2018. Bi-annual analysis of global investment trends in the fintech sector [Electronic source] // Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/07/h1-2018-pulse-of-fintech.pdf> Date of appeal: 20.09.2019.
4. Innovation, Distributed: Mapping the fintech bridge in the open source era. Fintech Disruptors Report 2017, ACI Worldwide, MagnaCarta, 2016. 27 p.
5. Семеного А.Ю. Тенденції розвитку FinTech послуг на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг / А.Ю. Семеного, С.В. Цирулик // Бізнес Інформ. – 2018. – № 10. – С. 327-334.
6. Огляд банківського сектору, серпень 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/files/pMUILTeZAEQUieX>. – станом на 20.09.2019.

**Miedviedkova N. S., Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer**  
*Taras Shevchenko National University of Kyiv*  
*Kyiv, Ukraine*

### **FEATURES OF PARTICIPATORY BUDGETING IN UKRAINE**

Participatory budgeting is one of the forms of participatory democracy at local level, providing a systematic approach to involving citizens in the process of making budget decisions for a certain territorial community.

Thanks to the participatory budgeting, citizens are given the right to decide where exactly to spend part of the public resources. Key principles in the process of participatory budgeting are as follows:

- decisions made by citizens are respected by local governments;
- the procedure of participatory budgeting is simple, transparent and understandable for most citizens;
- discussion should take place in the public forum – the selection of the projects should be the result not only of voting, but mainly debate;
- the process should favor the inclusion of citizens, supporting their ideas and activities;
- participatory budgeting has to be a repeated process; strategic, long-term thinking should dominate during the decision-making process;
- the amount of money should be high enough in order to have an impact on changes in the city area [1].

The participatory budgeting mechanism originated in Porto Alegre (Brazil) in 1989. And within a few years of its implementation, it contributed to the achievement of positive results, in particular, it reduced the level of corruption, significantly

improved the quality of education and health and improved the city's sanitation and sanitation system.

The world practice envisages the use of other models, in particular: participation of organized interests; community funds at local and city level; the public/private negotiating table; proximity participation; consultation on public finances. These models differ according to the following criteria:

- participants (citizens, trade unions, associations, non-governmental organizations, etc.);
- sphere of application (investment priorities, special projects);
- decision-making (discussion with detailed proposals and clarifying important issues / public meeting and questioning);
- source of funds (municipal budget and fund, independent for the municipal budget; funds of private entrepreneurs);
- implementation process (the participants implement the project themselves, and the local government introduces projects selected by citizens).

The experience of Porto Alegre has been adopted by many countries in North America, Africa, Asia and Europe, expanding the network of citizens participating in the process of making decisions in the budgetary sphere together with local authorities. Since 2000 participatory budgeting has begun to be actively used in Europe (in particular, in Spain, Belgium, Italy, Germany, France, Portugal, Denmark, Switzerland, the Netherlands, Great Britain) [2]. And in the countries of Central and Eastern Europe (Bulgaria, Moldova, Poland, Romania), the first attempts to begin the process of participatory budgeting began only in 2010.

Thus, participatory budgeting as a tool for deliberative democracy is becoming increasingly popular in Polish cities. The idea of implementing the first participation budget in Poland appeared in 2010. In recent years, in Poland, more and more municipalities have decided to introduce participation budgets. The most of Polish cities has chosen model similar to 'Porto Alegre adapted for Europe'.

For the first time in Ukraine participatory budgeting was introduced in 2015 in three cities: Chernihiv, Cherkassy and Poltava. Areas of its application can be as follows: safety; roads and transportation; culture and tourism ecology; education; health care; social protection; sport; information technology; civil society; utilities, energy saving; public space.

Participatory budgeting in Ukraine was implemented with support from Ukrainian and international organizations, such as:

- PAUSI Foundation under the project "Participatory Budgeting – Opportunities for Enhancing Public Activism and Establishing True Partnership with Authorities" (with the support of the Polish-Canadian Democracy Support Program) [3];
- USAID which provides financial support for participation projects, while the "Institute budget and Social and Economic Research (IBSER) supports the implementation of projects [4];
- Ukrainian technological public organization Social Boost, which in 2016 created an online platform "Public Project", which helps Ukrainian cities to automate the process of the participatory budgeting;

- Local Government Development Centers (LGDC) were opened with support of the EU-funded programme “Ukraine – Local Empowerment, Accountability and Development” (U-LEAD with Europe) and the Ministry for Regional Development, Construction, Housing and Communal Services of Ukraine (MinRegion);

- The Association of Ukrainian Cities (AUC) [5] was founded in June 1992 with 35 member-municipalities. Nowadays, AUC is a non-governmental, non-profit, and non-partisan organization which unites 574 Ukrainian cities, districts, settlements and villages where more than 95% of Ukrainian urban population lives. AUC contributes to the conceptual, legislative, financial and practical aspects of local self-government development in Ukraine. AUC has its central office in Kyiv with 40 highly qualified specialists and the network of 24 regional offices of Ukraine.

Currently, participatory budgeting as an instrument of direct democracy, already works in more than 70 cities in Ukraine. The leaders in terms of the participatory budgeting are Kiev, Kharkiv, Lviv and Dnieper.

We should also emphasize the progressive steps in implementation of participatory budgeting in Ukraine, such as:

- reduction of the number of signatures for project support by residents at the time of initiation;
- representatives of public organizations are involved in the composition of the Coordination Commission;
- different methods of voting are established;
- the threshold values of the estimated cost of projects are increased;
- differentiation of projects.

At the same time, the existing mechanism of participatory budgeting in Ukraine is not without certain disadvantages. Risks and shortcomings, which interfere with its effective use, are related to the following:

- a limited amount of funding for one project threatens the possibility of its implementation;
- funds for the implementation of projects are allocated for the next year after the voting (during this period the project may lose its relevance);
- the coordination of projects and voting for them last a long period of time (in some cases even up to 6 months);
- funds for the implementation of the project are not received by the initiators of the projects, but by the municipal services under city councils;
- in the case of "freezing" the project, it is difficult to restore the organization of the voting process for the continuation of this project and its win, as well as bringing the project to its logical conclusion.

In order to effectively develop the participatory budgeting in Ukraine, it is important to take into account not only the shortcomings and risks that occur in our country, but also the experience of other countries involved in the development of the local financial system and the implementation of the participation budget. The international practice of implementing participatory budgeting shows the importance of active actions of non-governmental organizations and other public associations, constant control by the public.

### **References:**

1. Adam Polko. Models of participatory budgeting – the case study of Polish city / Adam Polko // Journal of Economics & Management. – 2015. – № 19. – P.34-44.
2. Perspektyvy zaprovadzhennia biudzhetu uchasti v Ukraini na osnovi zarubizhnoho dosvidu / O. Kyrylenko, I. Chaikovska // Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2015. – Vyp. 2. – S. 86-100.
3. Polish-Ukrainian Cooperation Foundation Pauci, available at: <https://pauci.org/en>.
4. U.S. Agency for International Development, available at: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine>.
5. The Association of Ukrainian Cities, available at: <http://www.auc.org.ua/en>.

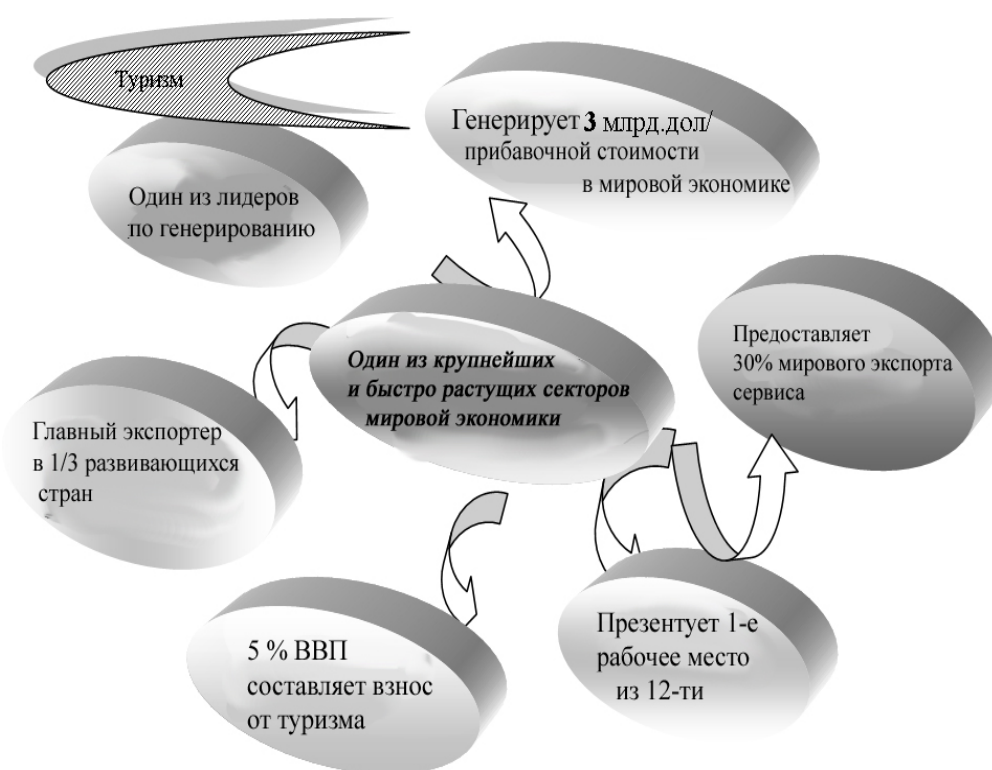
Сильванская Г. Н., к.е.н., доцент

Карп Г. В., аспирант

*Одесский национальный морской университет  
г. Одесса, Украина*

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Туризм является важной частью внешнеэкономической деятельности многих развитых и развивающихся государств, в том числе и Украины. Эта отрасль относится к числу высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей экономики страны (рис. 1). Украина лишь в начале пути развития туризма.



**Рис. 1. Туризм как крупнейший сектор мировой экономики**

Круизный бизнес – самый динамично развивающийся и прибыльный сектор мирового туристического рынка, однако в Украине рынок круизного судоходства не сформирован. Поэтому актуальным является вопрос о перспективах формирования и развития морского туризма.

Туристический потенциал стран черноморского бассейна необычайно высок. Так, различные виды морского туризма (парусный, подводный, яхтинг круизный) имеют все предпосылки для развития.

Туризм и торговля являются основными двигателями экономического прогресса, их стимулирование возможно только путем создания и обеспечения функционирования мультимодальной транспортной системы в условиях безопасности и максимальной эффективности. Такая сеть обеспечивает взаимодействие между различными видами транспорта и осуществит развитие и расширение паромных линий, сокращает сроки поставки грузов.

По мнению экспертов, доллар, вложенный в приобретение парома и в развитие вспомогательной инфраструктуры порта приносит прибыль 3 дол. США, деньги, которые направляются непосредственно к транспортным компаниям и еще 5 дол. США для туризма. В то же время, развитие таких услуг, позволит значительно снизить негативное воздействие на окружающую среду, по мнению М. Георгиаде, заместителя генерального директора администрации порта Constanța.

Специфика круизного бизнеса такова, что порты Черного моря являются не конкурентами, а партнерами: чем больше судов будет привлечено в Черноморский регион, тем больше выиграет каждый из портов.

Кроме того, как показывают проведенные исследования, на Средиземноморском бассейне появилось избыточное количество круизных лайнеров, работа которых планировалась в Черноморском регионе. В этой связи вопрос о возобновлении черноморских круизов является важным не только для украинских туроператоров, но и для зарубежных круизных компаний. Если первые теряют десятки тысяч валютных денежных единиц, то убытки последних исчисляются сотнями миллионов. На рис. 2 представлено место и роль туризма, (в частности морского) в динамике мировой экономики.



**Рис. 2. Характеристика туристического рынка морских пассажирских перевозок**

Тем не менее, несмотря на отсутствие круизных лайнеров, администрация Одесского порта провела модернизацию морского вокзала: отремонтированы внутренние помещения, обустроен кинетический фасад, аналогов которому нет в Украине. На пассажирском терминале обеспечен высокий уровень безопасности для



пассажиров. И что немаловажно, в сравнении с прошлым годом увеличились судозаходы в Одесский порт пассажирского флота типа река-море. На этих судах совершают круизы американцы, немцы, швейцарцы. Как отмечают специалисты, это положительный сигнал для возобновления заходов круизных лайнеров в Одесский порт. Одесский порт стал инициаторами объединения всех портов Черноморского региона для создания совместного продукта, способного возродить круизное судоходство на Черном море. Как показала практика, круизным компаниям невыгодно заходить только в Одессу: как правило, необходимы заходы в несколько портов. В свою очередь пассажирам интересно посмотреть не только Одессу, но весь регион. Отрадно, что представители портов Варна, Констанца, Бургас поддержали инициативу Одесского порта. Был подписан совместный документ – план действий. Поскольку наш порт был инициатором объединения усилий всех черноморских портов, в этом документе отмечено, что в сентябре 2018 года в Одессе состоится встреча представителей этих портов, чтобы разработать программу, выработать механизм взаимодействия, – прокомментировал начальник администрации Одесского порта Игорь Ткачук.

Наиболее соответствующим требованиям круизного туризма среди 18 морских портов Украины, несомненно, является Одесский торговый порт.

Характеристика туристического рынка морских пассажирских перевозок представлена на рисунке 2.

Он располагает пассажирским терминалом, не уступающим аналогичным комплексам европейских портов. Сдерживает рост судозаходов в Одесский порт политика портовых сборов.

В условиях многообразия предложения и жесткой конкуренции, Украина и Одесса в частности, как участник рынка туристических услуг, неизбежно сталкивается с вопросами, касающимися повышения конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики [5].

Одним из современных инструментов решения данной проблемы должен стать подход к формированию туристских кластеров, а именно морского туристического кластера. Цель создания морского туристского кластера – повысить конкурентоспособность региона на туристском рынке за счет синергетического эффекта.

Нами представлена методика формирования эффективного круизного маршрута при помощи кластерной теории (рис. 3). Ниже представлена методика формирования туристского маршрута со всеми ее участниками. Также использована информационная технология CRM (Customer Relationship Management). CRM-технологии – это системы, использующие единое хранилище данных о клиентах компании, которые позволяют:

- автоматизировать работу отдела продаж и обслуживания клиентов;
- обеспечивает сбор и обработку информации для ведения маркетинговой деятельности и маркетингового анализа;
- производит сегментацию потребителей производится, исходя из объемов продаж, затрат на их обслуживание и производство для нее товаров и услуг;
- ведет учет маркетинговых мероприятий;
- проводить анализ рынка.

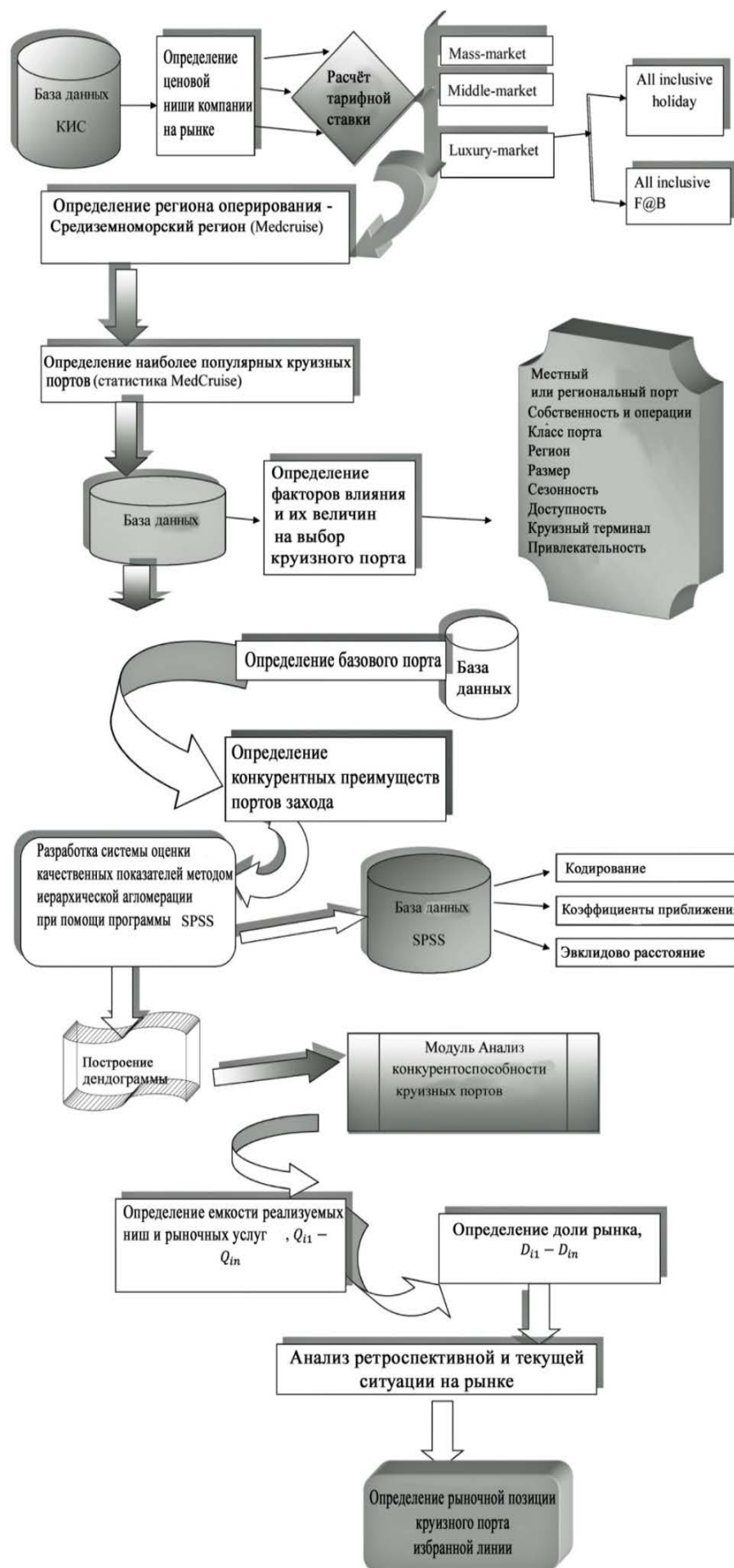


Рис. 3. Методика формирования круизного маршрута на базе кластера

CRM-технологии, это стратегия компании, направленная на привлечение и сохранение наиболее перспективных клиентов, с целью обеспечения устойчивого роста прибыли. Соответствующая времени система управления предприятием опирается на передовые информационные технологии. Это не дань моде, а абсолютно необходимое требование времени.

В современных условиях непростых рыночных отношений для каждого региона особенно остро стоит задача поиска своего места в межрегиональном и международном разделении труда, путей и способов устойчивого развития. При этом мультипликативный эффект туризма оказывается значительно больше первоначального влияния туристских расходов на экономику региона. Вместе с тем, успешное развитие индустрии туризма напрямую зависит от выработки внятной региональной политики в сфере туризма, взвешенных стратегических планов и выверенных по срокам и ресурсам целевых программ развития туризма. Таким образом, создание кластера является первым шагом в расширении сферы туризма в регионе [4; 7].

### **Литература:**

1. Kunziker, W. i Karpf, K. "Die Grundriss der Allgemeine Fremdenverkehrslehre", 1942. Definition is accepted by AIEST and WTO.
2. Luković, T. & Gržetić, Z. "Nautičko turističko tržište u teoriji i praksi Hrvatske i europskog dijela Mediterana", HHI – Croatian Hydrographic Institute Split, Split 2007, page 19-28. National "Law on The Provision of Tourism Services" 68/2007, Article 44.
3. Luković, T. & Gržetić, Z. "Nautičko turističko tržište u teoriji i praksi Hrvatske i europskog dijela Mediterana", HHI – Croatian Hydrographic Institute Split, Split 2007, page 26.
4. Nautical tourism. MONTENEGRO STATISTICAL OFFICE RELEASE No. 72 // Podgorica, 20, March 2014.
5. Alexis Papathanassis. Co-Director of the Institute for Maritime Tourism (IMT) // Management Accountability for Tourism Clusters Cruise Business Development: Safety, Product Design and Human Capital (Englisch) Gebundene Ausgabe. – 29. April 2016. ISBN-10: 3319273515.
6. Alexis Papathanassis. Co-Director of the Institute for Maritime Tourism (IMT) // Cruise Tourism & Innovation: Improving passengers' experiences and safety (Englisch). Taschenbuch. – 9. Juni 2014.
7. Baker, I. Marriott, S. UNDP Croatia (2013) // Preparing Croatia for the introduction of the Community Led Local Development in the Fisheries Sector, 2015.

Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

---

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Parakstīts iespiešanai: 2019. gada 14 novembris  
Tirāža 100 eks.